کاروبار میں
اسلام کی رہنمائی

ڈاکٹر محمد واسع ظفر

جامع مسجد ربانی / حکمت قرآن انسٹیٹیوٹ
ہائی وے کالونی، اسکیم - ۳۳، نزد جمالی پُل، کراچی ایسٹ
فون: 0313-2707097

کتابچہ:۱

کاروبار میں
اسلام کی رہنمائی

ڈاکٹر محمد واسع ظفر
(استاد و سابق صدر، شعبہ تعلیم، پٹنہ یونیورسٹی، پٹنہ)

جامع مسجد ربانی / حکمت قرآن انسٹیٹیوٹ
ہائی وے کالونی، اسکیم- ۳۳، نزد جمالی پُل، کراچی ایسٹ
فون: 0313-2707097

فہرست

کاروبار میں اسلام کی رہنمائی

تجارت حصول رزق کے اہم اسباب میں سے ایک ہے اور یہ وہ سبب ہے جس کی اہمیت اور افادیت ہر دور میں یکساں طور پر تسلیم کی گئی ہے لیکن دور حاضر میں تو عالمی معیشت میں اس کی حیثیت ریڑھ کی ہڈی کی طرح ہے۔ آج جس قوم نے بھی تجارت کو اپنایا ہوا ہے، اس کی نہ صرف معاشی حالت بہتر ہے بلکہ سیاسی اعتبار سے بھی وہ ملکی اور عالمی سطح پر غالب ہے۔ ایک وقت تھا جب کہ مسلمان تجارت کے میدان میں ساری قوموں سے آگے تھے جس کے بہت سے دینی و دنیوی فوائد حاصل تھے بشمول ان کے یہ بھی تھا کہ تجارتی اسفار میں دعوت دین ان کے پیش نظر رہتا تھا۔ لیکن دھیرے دھیرے مسلمانوں نے تجارت کو ترک کر دیا اور حصول رزق کے دوسرے ذرائع اختیار کر لئے جو منجملہ اور اسباب کے قوم کے زوال کا ایک سبب بنا بلکہ بقول اکبر الہ آبادی:

زوال قوم کی تو ابتدا وہ تھی کہ جب
تجارت آپ نے کی ترک، نوکری کرلی

قوم کی کسبی روش میں یہ تبدیلی شاید اس وجہ سے واقع ہوئی کہ اس کی نگاہوں کے سامنے رسول پاک ﷺ کا یہ فرمان نہ رہا: "تم پر تجارت کو اختیار کرنا لازم ہے کیوں کہ رزق کے دس میں سے نو حصے فقط اس میں ہیں"۔ آج کی دنیا میں رسول اکرم ﷺ کے اس قول کی تعبیر ہر کسی کے آنکھوں کے سامنے ہے۔ یہی نہیں، تجارت کی اہمیت اور فضیلت میں نبی کریم ﷺ سے اور بھی اقوال منقول ہیں۔ مثلاً جب آپ سے یہ دریافت کیا گیا کہ کون سی کمائی سب سے زیادہ پاکیزہ ہے؟ تو آپ نے فرمایا: "آدمی کا اپنے ہاتھ سے کوئی کام کرنا اور ہر وہ تجارت جو پاکبازی کے ساتھ ہو" یعنی شریعت اسلامیہ کی عائد کردہ پابندیوں کو ملحوظ رکھ کر کی جائے۔[1]

آپ نے یہ بھی فرمایا ہے کہ تم میں سے کوئی شخص اگر رسی لے کر لکڑیوں کا گٹھا لائے پھر اسے فروخت کرے (اور اس سے اپنا گزر بسر کرے) اور اس طرح اللہ تعالیٰ اس کی آبرو محفوظ رکھے تو یہ اس سے بہتر ہے کہ وہ لوگوں سے سوال کرے اور اسے کچھ دیا جائے یا نہ دیا جائے۔[2] آپ کا یہ بھی ارشاد ہے: "سچا اور امانت دار تاجر (قیامت کے دن) انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا"۔[3]

ان روایات سے تجارت کی فضیلت، روزی کے اسباب میں اس کی اہمیت، اس کے ذریعہ حاصل شدہ مال کی پاکیزگی اور تاجروں کا اللہ تعالیٰ کے نزدیک مقام بالکل واضح ہے۔ لیکن باوجود ان سب کے دیگر

شعبوں کی طرح معیشت کے شعبے میں بھی امت مسلمہ نے رسول اکرم ﷺ کی رہنمائی کو قبول کرنے میں عملاً کوتاہی برتی۔ لیکن ایک خوش آئند بات یہ ہے کہ حال میں مسلمان ایک بار پھر تجارت کی طرف متوجہ ہو رہے ہیں، گو کہ اس کے پیچھے کچھ دوسرے عوامل کارفرما ہیں، پھر بھی یہ ایک اچھی پیش رفت ہے۔ اس میں افسوس کا پہلو صرف یہ ہے کہ مسلمان دوسری قوموں کی طرح شرعی اور اخلاقی ضابطوں سے بے نیاز ہو کر تجارت کر رہے ہیں حالانکہ اگر وہ نبی کریم ﷺ کی سنتوں کو اپنی تجارت میں داخل کر لیں تو ان کی تجارت اللہ تعالیٰ کے قرب کے حصول کا ذریعہ بن جائے گی، اس دنیا میں بھی اس کی برکتیں اپنی آنکھوں سے دیکھیں گے اور آخرت میں بھی اللہ سبحانہ و تعالیٰ کے انعامات سے مالامال ہوں گے۔ اسی مقصد کے پیش نظر راقم نے آئندہ سطور میں تجارت کے اہم اسلامی اصول کو منظر عام پر لانے کی کوشش کی ہے کہ شاید یہ حقیر سی کوشش کاروبار و تجارت کے شعبے میں رسول اللہ ﷺ کی سنتوں کو زندہ کرنے میں کچھ کام آجائے۔ چونکہ تجارت کا علم بہت ہی دقیق ہے اور کتب حدیث و فقہ میں اس کی بہت سی جزئیات ملتی ہیں اور سب کا احاطہ ایک مضمون میں ناممکن ہے، اس لئے راقم نے صرف تجارت کے عام اصولوں پر اکتفا کیا ہے۔

1۔ تجارت کے علوم کا حاصل کرنا:

سب سے اول اور بنیادی بات یہ ہے کہ تجارت میں مشغول ہونے سے پہلے اس سے متعلق علوم کو سیکھنا چاہیے۔ رسول پاک کے فرمان "علم (دین) طلب کرنا ہر مسلمان پر فرض ہے"[4] کی تشریح میں فقہاء نے لکھا ہے کہ آدمی کسب معاش کے لئے جو کوئی پیشہ اختیار کرے اس کا علم حاصل کرنا بھی اس پر فرض ہو جاتا ہے۔ لہٰذا اگر کسی نے تجارت کو اختیار کرنے کا فیصلہ کیا تو اس پر یہ فرض ہے کہ وہ بیع کے مسائل اور اس کی شرطیں معلوم کرے۔

امام غزالیؒ لکھتے ہیں: "اسی طرح اگر آدمی کوئی پیشہ اختیار کرتا ہے تو اس پیشہ کا علم بھی اس پر واجب (یعنی فرض) ہو جاتا ہے جیسے کہ اگر تاجر ہے تو سود کے مسائل کا علم اس پر واجب ہو جاتا ہے بلکہ اس پر یہ بھی واجب ہو جاتا ہے کہ بیع کی جملہ شرائط سے واقف ہو تاکہ بیع باطل سے بچ سکے"۔[5]

ایک جگہ امام غزالیؒ یہاں تک لکھتے ہیں کہ بیع کے مسائل جاننا سب پر فرض ہے کیوں کہ ہر ایک کو اس سے واسطہ پڑ سکتا ہے، کوئی شخص اس سے بری نہیں ہو سکتا۔ انہوں نے حضرت عمرؓ کے بارے میں یہ رقم کیا ہے کہ جب وہ بازار جاتے تو تاجروں سے بیع کے مسائل پوچھتے اور جو نہیں بتاتا اسے کوڑے لگا کر علم سیکھنے کے لئے بھیجتے اور فرماتے کہ جو بیع کے احکام نہ جانے اسے بازار میں نہیں ہونا چاہیے یعنی تجارت نہیں کرنا چاہیے کہ لاعلمی میں حرام اور سود میں مبتلا ہو جائے گا اور اسے خبر بھی نہ ہو گی۔

امام ترمذیؒ نے بھی اپنی سنن میں حضرت عمرؓ کا یہ قول نقل کیا ہے: "ہمارے بازار میں خرید و

فروخت نہ کرے مگر وہ شخص جس نے دین میں خوب سمجھ بوجھ حاصل کرلی ہو"۔

یہاں دین کی سمجھ سے ان کی مراد معاملات اور بیع و شراء (یعنی خرید و فروخت) کے مسائل سے آگاہ ہونا ہے۔ گویا حضرت عمرؓ کی رائے میں صرف ایسے شخص کے لئے تجارت کرنا درست اور جائز ہے جو معاملات اور بیع و شراء کے مسائل سے پوری طرح واقف ہو۔ کیوں کہ جو شخص ان سے واقف نہیں ہو گا وہ کاروبار میں بے اصولیاں کرے گا جو معاشرے میں معاشی بگاڑ کا سبب بنیں گی۔ اس لئے ہر مسلمان تاجر بلکہ ہر مسلمان کو چاہیے کہ وہ بیع و شراء کے مسائل کو جانے۔ کیوں کہ اپنے بشری تقاضوں کو پورا کرنے کے لئے ضروری اشیاء کی خرید و فروخت کے معاملات میں ملوث ہونا کسی کے لئے بھی ناگزیر ہے۔

2۔ نیت کی درستی:

تجارت میں نیت کی درستی بھی بہت ضروری ہے۔ اول یہ کہ اپنی تمام تر محنت، مشقت اور جدوجہد کے باوجود صرف اللہ تعالیٰ کی ذات پر توکل و اعتماد رکھے کہ رزاق مطلق اسی کی ذات ہے اور کسب و تجارت صرف ایک ظاہری وسیلہ کے درجہ کی چیز ہے اور اس کے پردے میں اللہ تعالیٰ کی قدرت کارفرما ہے۔ لہٰذا اپنے پیشہ و کسب کو رزاق ہرگز نہ سمجھے کیوں کہ یہ شرک خفی ہے۔[6] دوئم یہ نیت کرے کہ تجارت اس لئے کرتا ہوں تاکہ خود کی اور اہل و عیال کی معاشی ضروریات عزت کے ساتھ پوری ہو جائے، لوگوں کی محتاجی نہ رہے اور اس قدر فراغت میسر آجائے کہ دلجمعی کے ساتھ اللہ عزوجل کی عبادت کرسکوں۔ علماء نے اس قدر کمانے کو فرض لکھا ہے اور رسول اللہ ﷺ کی یہ حدیث بھی اس پر دلالت کرتی ہے: "یعنی حلال روزی کمانا فرض کے بعد ایک فرض ہے[7]۔ آپ سے اس کی بڑی فضیلت بھی منقول ہے۔ آپ کا ارشاد ہے: "جو شخص خود کو سوال سے بچانے، اپنے اہل و عیال (کی کفالت) کے لئے سعی کرنے اور اپنے پڑوسی پر شفقت و مہربانی کرنے کے لئے دنیا کو حلال اور جائز طریقے پر طلب کرتا ہے وہ (بروز قیامت) اللہ جل شانہ سے اس حال میں ملاقات کرے گا کہ اس کا چہرہ چودھویں رات کے چاند کی طرح روشن ہو گا اور جو شخص کثرت مال اور ریاکاری (تفاخر) کی نیت سے حلال دنیا طلب کرتا ہے تو ایسا شخص اللہ تعالیٰ سے اس حال میں ملے گا کہ وہ اس پر غضبناک ہو گا۔[8]

علامہ غزالیؒ نے فضیلت کسب کے تعلق سے اپنی مایہ ناز تصنیف احیاء علوم الدین میں یہ روایت نقل کیا ہے کہ ایک دن نبی کریم ﷺ اپنے اصحاب کے ساتھ تشریف فرما تھے کہ ان لوگوں کی نگاہ ایک طاقتور اور مضبوط جسم والے نوجوان پر پڑی جو صبح سویرے ہی طلب معاش کے لئے بھاگ دوڑ کرنے میں مصروف تھا تو بعض صحابہ کرامؓ نے کہا کہ افسوس ہے اس پر، کاش اس کی جوانی اور طاقت اللہ کی راہ میں صرف ہوتی۔ تو نبی اکرم ﷺ نے فرمایا: ایسا نہ کہو! کیوں کہ اگر وہ محنت و کوشش اس لئے کر رہا ہے کہ خود کو سوال کرنے سے بچائے اور لوگوں سے بے نیاز ہو جائے تو وہ اللہ کی راہ میں ہے اور اگر وہ اس لئے

محنت کر رہا ہے تا کہ اپنے ضعیف والدین یا کمزور و ناتواں اولاد کو لوگوں سے بے نیاز کر دے اور ان کی کفایت کرے تو بھی وہ اللہ کی راہ میں ہے اور (ہاں) اگر وہ دوسروں پر مفاخرت اور کثرت مال کی غرض سے بھاگ دوڑ کر رہا ہے تو (یقینا) وہ شیطان کی راہ میں ہے۔

اسی مضمون کی روایت حافظ سلیمان بن احمد الطبرانیؒ نے معاجم ثلاثہ میں کعب بن عجرہؓ سے، امام بیہقیؒ نے سنن الکبریٰ میں انس بن مالکؓ سے اور امام ابن ابی الدنیاؒ نے کتاب العیال میں ابی المخارقؓ سے نقل کیا ہے۔ اختصار کو ملحوظ رکھتے ہوئے یہاں صرف امام طبرانیؒ کی روایت نقل کی جاتی ہے جس کا مفہوم یہ ہے کہ ایک صاحب کا نبی کریم صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّم کے پاس سے گزر ہوا تو (موجود) صحابہ کرامؓ ان کے جسم کی ساخت اور چستی کو دیکھ کر بڑے متعجب ہوئے اور کہنے لگے یا رسول اللہ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّم! کاش کہ یہ اللہ کی راہ (یعنی جہاد) میں ہوتا۔ تو رسول اللہ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّم نے فرمایا: "اگر یہ اپنے چھوٹے بچوں کے رزق کی تگ و دو میں نکلا ہے تو یہ بھی اللہ کی راہ میں ہے اور اگر یہ اپنے بوڑھے والدین کی دیکھ بھال کی کوشش میں نکلا ہے تو بھی اللہ کی راہ میں ہے اور اگر یہ اپنی ذات کو سوال و محتاجی سے بچانے کی سعی میں نکلا ہے تو بھی اللہ کی راہ میں ہے اور اگر اپنے گھر والوں (کی کفایت) کے لئے محنت کی خاطر نکلا ہے تو بھی اللہ کی راہ میں ہے اور (ہاں) اگر تفاخر اور بسیار طلبی کی کوشش میں نکلا ہے تو طاغوت کی راہ میں ہے"۔

مذکورہ احادیث سے جہاں کسب معیشت کی فضیلت ظاہر ہوتی ہے وہیں یہ بھی واضح ہو جاتا ہے کہ اپنے اور اہل و عیال کی ضرورت سے زیادہ اس نیت سے کمانا تا کہ عزیز و اقارب، پڑوسیوں اور فقراء و مساکین کی خبر گیری کروں گا نیز زائد مال اللہ تعالیٰ کے دین کو زندہ کرنے میں لگاؤں گا، مستحب اور مندوب ہے البتہ صرف مال و دولت جمع کر کے فخر تکبر کے اظہار کے لئے زیادہ کمانا حرام ہے اگرچہ حلال ذرائع ہی سے کیوں نہ کمایا جائے۔[9]

سوئم یہ کہ اپنی تجارت سے حصول منفعت کے ساتھ ساتھ تمام انسانوں کی عموماً اور مسلمانوں کی خصوصاً، خدمت اور حاجت روائی کی نیت رکھے تو اس کی تجارت عبادت کی ایک صورت بن جائے گی کیونکہ کسی بھی جگہ ضروریات زندگی کی تکمیل سے جڑی اشیاء کی فراہمی کے واسطے تجارت ایک ناگزیر عمل ہے اور اگر یہ نہ ہو تو نظام زندگی کے معطل ہو جانے بلکہ درہم برہم ہو جانے اور بنی نوع انساں کے مصیبت اور پریشانی میں مبتلا ہو جانے کا شدید خدشہ ہے۔ مثلاً اگر کسی جگہ دوا کی دکان نہ ہو تو لوگ کسی کے بیمار ہو جانے پر دوا کی عدم دستیابی کی وجہ سے مصیبتوں میں مبتلا ہوں گے، اگر کسی جگہ کپڑے کی تجارت نہ ہو تو لوگ کسی میت کے کفن یا دیگر انسانی ضروریات کی تکمیل کے لئے پریشان ہوں گے، اسی طرح شہروں میں اگر غلہ اور دیگر اشیائے خوردنی کی تجارت نہ ہو تو لوگوں کے لئے روپیہ پیسہ رہتے ہوئے بھوکوں مرنے کی نوبت آ سکتی ہے۔ انہیں مثالوں پر دیگر کاروبار اور پیشوں کو قیاس کیا جا سکتا ہے۔ اسی لئے علماء نے ہر جائز پیشہ کو فرض کفایہ قرار دیا ہے اور ان میں لگنے کی ترغیب بھی دی ہے۔ امام غزالیؒ کے مطابق بعض محدثین

نے حدیث رسول ''میری امت کا اختلاف رحمت ہے'' کو اسی معنی پر محمول کیا ہے کہ مختلف صنعتوں اور پیشوں کے معاملے میں ان کی پسندوں کا مختلف ہونا رحمت ہے کیوں کہ اگر سب لوگ ایک ہی پیشہ کی طرف متوجہ ہو جائیں یا ایک ہی طرح کی تجارت اختیار کرلیں تو باقی پیشے اور باقی تجارتیں سب معطل ہو کر رہ جائیں گی اور انسانیت پریشانی میں مبتلا ہو جائے گی۔

اس لئے اپنی صنعت و تجارت میں ان فرائض کفایہ میں سے ایک کو قائم کرنے، انسانیت کو مصیبت و پریشانی سے بچانے اور راحت و آرام پہنچانے کی نیت کرنی چاہیے۔

چہارم نیت یہ کرے کہ تجارت اس لئے کر رہا ہوں تاکہ اس شعبے میں اللہ سبحانہ و تعالیٰ کے احکام اور رسول اکرم ﷺ کی سنتوں کو عملاً زندہ کروں۔ پنجم نیت یہ بھی کرے کہ بازار میں جاکر امر بالمعروف اور نہی عن المنکر کا فریضہ انجام دوں گا اور ایسے کسی موقعے کو ہاتھ سے جانے بھی نہ دے۔ ان نیتوں کے ساتھ بازار میں جائے گا تو اللہ تعالیٰ کی مدد شامل حال ہوگی اور اس کی تجارت بھی عبادت کی ایک صورت بن جائے گی۔ بس شرط یہ ہے کہ نیتوں میں اخلاص ہو اور تمام کاروباری سرگرمیوں پر اس کے اثرات بھی ہوں۔

3۔ صبح سویرے تجارت کے لیے جانا:

تجارت کے لئے صبح سویرے نکلنا اور اپنی دکان علی الصباح کھولنا بہتر ہے کیونکہ اس وقت کے لئے نبی کریم ﷺ نے برکت کی دعا فرمائی ہے، اس لئے ایسا کرنے سے اموال تجارت میں بھی برکت کی قوی امید ہے۔ صخر غامدیؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ''اے اللہ! میری امت کے لئے دن کے ابتدائی حصے میں برکت ڈال دے'' اور آپ کو جب بھی کوئی سریہ (فوجی دستہ) یا لشکر روانہ کرنا ہوتا تو اسے دن کے ابتدائی حصے میں روانہ فرمایا کرتے تھے۔ (عمارہ بن حدیدؒ نے کہا کہ) صخرؓ ایک تاجر آدمی تھے، وہ اپنی تجارتی کارندوں کو دن کے اول حصے میں روانہ کیا کرتے تھے چنانچہ وہ مال دار ہو گئے تھے اور ان کی دولت بہت بڑھ گئی تھی۔

عبد الرحمٰن بن عوفؓ کے بارے میں بھی اسی قسم کی روایت ہے کہ جب انہوں نے بنی قینقاع کے بازار میں تجارت شروع کی تھی تو ان کا معمول یہی تھا کہ وہ بازار صبح سویرے چلے جایا کرتے تھے اور تجارت کے کاموں میں مشغول ہو جایا کرتے تھے۔[10] آگے چل کر وہ بہت ہی مال دار ہو گئے تھے اور عرب کے بڑے تجار میں ان کا شمار ہوتا تھا۔ افسوس کی بات یہ کہ آج ہم غیروں کی طرح دیر رات تک لہو و لعب میں مشغول رہتے ہیں اور صبح کو نماز اور ذکر و تلاوت سے غافل ہو کر سوتے رہتے ہیں۔ ہمیں چاہیے کہ صبح کی نماز اور اوراد و وظائف سے فارغ ہو کر اپنے کاروبار کی طرف نکلیں، گو اس وقت کاروبار نہ ہو جب بھی اس برکت کو حاصل کرنے کی نیت سے اپنے کام پر ضرور جانا چاہیے۔

4۔ حرام اشیاء کی خرید و فروخت سے اجتناب کرنا:

ایک مسلمان تاجر کو چاہیے کہ وہ خود کو حلال اشیاء کی تجارت تک ہی محدود رکھے، حرام کی طرف قدم نہ بڑھائے گو مالی منفعت اس میں زیادہ نظر آئے۔ کیوں کہ اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول نے ایسی تجارت کو حرام قرار دیا ہے۔ حضرت جابر بن عبد اللہؓ سے روایت ہے کہ انہوں نے رسول اللہ ﷺ کو فتح مکہ کے سال جب کہ آپ مکہ ہی میں تھے، یہ فرماتے ہوئے سنا: ''بے شک اللہ اور اس کے رسول نے شراب، مردار، خنزیر اور بتوں کی تجارت کو حرام قرار دیا ہے''۔ جب آپ سے یہ عرض کیا گیا کہ اے اللہ کے رسول! مردار جانور کی چربی کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے کیوں کہ اس سے کشتیوں (کے تختوں) کو روغن کیا جاتا ہے، چمڑوں کو نرم (چکنا) کیا جاتا ہے اور لوگ اس سے روشنی کرتے (یعنی چراغ جلاتے) ہیں؟ تو آپ نے فرمایا: 'نہیں، وہ حرام ہے''۔[11] پھر اسی وقت رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''اللہ تعالیٰ یہودیوں کو ہلاک کرے! جب اللہ سبحانہ و تعالیٰ نے ان پر جانوروں کی چربی حرام کر دی تو انہوں نے اسے پگھلایا، پھر اسے فروخت کر کے اس کی قیمت کھائی''۔

اس حدیث پر معمولی غور و فکر سے بھی یہ بات سمجھ میں آسکتی ہے کہ جن اشیاء کی تجارت کو یہاں حرام قرار دیا گیا ہے وہ سب اسلام میں حرام ہیں، لہٰذا اس کا اطلاق ان اشیاء کی تجارت پر بھی ہو گا جن کا نام یہاں تو نہیں لیا گیا لیکن جن کی حرمت نصوص سے ثابت ہے اور جن کے حرام ہونے پر علماء امت کا اتفاق ہے، مثلاً تمام نشہ آور اشیاء، آلات غنا و مزامیر، حرام و معصیت کے کھیلوں میں استعمال ہونے والے سامان، جھوٹے قصے کہانیاں، عشقیہ شاعری، رومانی ناول و افسانے، فحش لٹریچر اور باطل نظریات پر مبنی کتابیں، عریانیت و فحاشی کو فروغ دینے والی فلمیں اور ویڈیوز، فحش گانوں اور موسیقی کے البم وغیرہ۔ قرآن نے ان تمام بے ہودہ اشیا کی خرید و فروخت اور استعمال کی سخت مذمت کی ہے کیوں کہ یہ چیزیں انسان کو دین اور فکر آخرت سے غافل کر دیتی ہیں، نیز اس کے اخلاق و کردار کو بھی بری طرح متاثر کرتی ہیں۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے: ''اور لوگوں میں سے بعض ایسے بھی ہیں جو خریدتے ہیں کھیل کی (فضول و بیہودہ) باتیں تاکہ وہ گمراہ کریں (لوگوں کو) اللہ کے راستے سے (نتائج کو) بے سمجھے بوجھے اور وہ اسے ہنسی مذاق ٹھہراتے ہیں، یہی لوگ ہیں جن کے لئے ذلت والا عذاب ہے''۔ (سورۃ لقمان 6)۔

اسی طرح ایسا لٹریچر اور ایسی فلمیں جو معاشرہ میں حسن پرستی، عشق بازی اور فحاشی کو فروغ دینے میں معاون بنیں، ان کی تجارت اور ترویج و اشاعت بھی اخروی عذاب کا موجب ہو سکتی ہیں کیوں کہ اللہ رب العزت کا ارشاد ہے: ''بے شک جو لوگ اس بات کو پسند کرتے ہیں کہ مومنوں میں بے حیائی پھیلے ان کے لئے دنیا اور آخرت میں دردناک عذاب ہے''۔ (النور 19)۔ افسوس یہ ہے کہ موجودہ دور میں ایسی اشیاء اور ایسے اسباب و محرکات کا ایک سیلاب سا امڈ آیا ہے جو مذکورہ برائیوں کو فروغ دے رہی ہیں اور

لوگ ان میں ان کے ممکنہ نتائج اور مضمرات سے بے پرواہو کر ملوث ہو رہے ہیں بلکہ انہیں ہنسی مذاق اور تفریح کے طور پر لیتے ہیں لیکن وہی باتیں ان کے دنیوی واخروی خسارے کا سبب بن رہی ہیں۔

خون کی حرمت بھی نص قطعی سے ثابت ہے جیسا کہ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: "حرام ہے تم پر مردار جانور اور خون" (المائدہ:3)، اس لئے اس کی تجارت بھی درست نہیں گرچہ اضطرار کی حالت میں یعنی کسی کی جان بچانے کے لئے خون کا عطیہ دینا اور قبول کرنا دونوں جائز ہے بلکہ قیمت دے کر لینا بھی جائز ہے لیکن قیمت وصول کرنے والے کے لئے اس کا استعمال قطعاً جائز نہیں ہو گا کیوں کہ نبی کریم ﷺ سے خون کی قیمت لینے کی ممانعت صراحت کے ساتھ مذکور ہے۔ حضرت ابی جحیفہؓ سے روایت ہے: "نبی کریم ﷺ نے کتے کی قیمت اور خون کی قیمت لینے سے منع فرمایا ہے"۔ (صحیح بخاری)۔

اس لئے خون دینے والے کو چاہیے کہ وہ قیمت لئے بغیر صرف اللہ کی خوشنودی کی خاطر کسی کی جان بچانے کے لئے خون ہبہ کرے۔ ان شاءاللہ وہ سورۃ المائدۃ کی آیت 32 میں دی گئی اس بشارت کا مستحق گردانا جائے گا کہ جس شخص نے کسی کی جان بچالی تو یہ ایسا ہے گویا اس نے تمام انسانوں کی جان بچالی۔ ہاں خون کا عطیہ قبول کرنے والے یا ان کے ولی (سرپرست) کو چاہیے کہ عطیہ کرنے والے کو آمد و رفت کے اخراجات عطا کرے، نیز ان کے کھانے پینے کا نظم کرے اور اگر ممکن ہو تو کچھ تحائف دے کر رخصت کرے تاکہ ایسے لوگوں کی حوصلہ افزائی ہو۔ ظاہر ہے کہ یہ خون کی قیمت نہیں ہے بلکہ ایک اخلاقی فریضہ ہے۔ اگر یہ نہیں کیا جائے گا تو لوگ اپنے اخراجات پر کسی کو خون دینے نہیں جائیں گے اور اگر جائیں گے بھی تو انہیں گراں گزرے گا۔

ملی و فلاحی اداروں کو چاہیے کہ وہ ایسے حاجت مندوں بالخصوص مسلمان مریضوں اور ان کے سرپرستوں کو خون کی خرید و فروخت سے بچانے اور اس کی مفت فراہمی کے لئے بلڈ بینک کے قیام پر توجہ دیں کیوں کہ آج کے حالات میں یہ ایک ایسی ضرورت ہے جس سے کسی کو انکار نہیں ہو سکتا۔ جب کوئی انسان حالت اضطرار میں پہنچ جاتا ہے اور ڈاکٹروں کی طرف سے خون کا مطالبہ ہونے لگتا ہے، اس وقت اس مریض یا مریضہ کے متعلقین کو جن پریشانیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے اس کا ادراک صرف وہی لوگ کر سکتے ہیں جنہیں ایسے حالات سے سابقہ پڑ چکا ہو۔ ایسے نازک مرحلہ میں اگر متعلقہ گروپ کا خون دستیاب نہیں ہو سکا تو جب تک اس گروپ کے آدمی کو تلاش کیا جائے گا اور خون کے گروپ کی تصدیق کی جائے گا، اس مریض یا مریضہ کی جان چلی جائے گی۔ اس لئے یہ ضروری ہے کہ بلڈ بینک کا قیام کیا جائے اور خون عطیہ کرنے کے لئے حالت اضطرار کا انتظار نہ کیا جائے بلکہ ایک صحت مند آدمی طبی اصولوں کی رعایت کرتے ہوئے وقتاً فوقتاً خون کا عطیہ دیا کرے تاکہ لوگوں کو ناگہانی اور ہنگامی صورتحال میں مشکلات کا سامنا نہ کرنا پڑے یا خریدنے پر مجبور نہ ہونا پڑے۔

علماء کرام کو چاہیے کہ وہ لوگوں کو خون کا عطیہ دینے کی ترغیبیں دیں بلکہ دینی، ملی و فلاحی اداروں کو

خاص خاص مواقع جیسے 12 ربیع الاول، یوم عاشورہ (محرم کی دسویں تاریخ)، یوم جمہوریہ اور یوم آزادی وغیرہ پر خون کا عطیہ دینے کے لئے کیمپ لگانے کی راہ سجھائیں۔ ایسا کرنے سے دوسری ملتوں کے درمیان ایک مثبت پیغام جائے گا، حاجت مندوں کی ضرورتیں بھی پوری ہوں گی اور مسلم نوجوانان مذکورہ مواقع پر ہونے والے کئی اقسام کے خرافات سے بھی بچ جائیں گے۔ خون عطیہ کرنے کا کوئی طبی نقصان بھی نہیں ہے بلکہ کئی فوائد ہیں جن میں سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ جسم میں لوہے (Iron) کی مقدار کو متوازن رکھنے میں یہ عمل مددگار ہوتا ہے۔ خون کے سرخ خلیوں (RBC) کو بنانے میں جسم کو لوہے کی ضرورت ہوتی ہے لیکن یہی لوہا جب جسم میں ضرورت سے زیادہ ہو جاتا ہے تو دل اور جگر میں جاکر جمع ہوتا ہے اور ان کی کارکردگی کو منفی طور پر متاثر کرتا ہے۔ خون کا عطیہ دیتے رہنے سے اس کی مقدار کے بڑھنے کی نوبت ہی نہیں آتی۔ اس عطیہ کے دیگر فوائد بھی ہیں لیکن ان سب کے ذکر کا یہ موزوں محل نہیں ہے بلکہ خون کی تجارت کے تعلق سے ضمنی طور پر مذکورہ باتیں یہاں آگئی ہیں۔

اصل موضوع کی طرف لوٹتے ہوئے احقر قارئین کی توجہ اس اصول کی طرف مبذول کرانا چاہتا ہے جو زیر بحث ذیلی عنوان کے تحت مذکور حضرت جابر بن عبد اللہؓ اور حضرت ابی جحیفہؓ کی روایات سے اخذ کیا جاسکتا ہے کہ کسی چیز کی قیمت حکم کے اعتبار سے اسی چیز کے تابع ہوتی ہے یعنی اگر کوئی چیز حرام ہوگی تو اس کی قیمت بھی حرام ہوگی اور اگر کوئی چیز حلال ہوگی تو اس کی قیمت بھی حلال ہوگی۔ اس سلسلے میں رسول اللہ ﷺ کا واضح فرمان بھی موجود ہے۔ آپ نے فرمایا: ”یقیناً اللہ تعالیٰ نے جب کسی قوم پر کسی چیز کے کھانے کو حرام کیا ہے، تو ان پر اس کی قیمت لینے کو بھی حرام کر دیا ہے“۔[12]

اس اصول کو اگر پیش نظر رکھا جائے تو تمام طرح کی حرام اشیاء کی تجارت سے بچا جاسکتا ہے۔

5۔ تجارت کے ذریعہ گناہ اور ظلم و زیادتی کے کاموں میں معاون بننے سے پرہیز کرنا:

اسلامی تعلیمات اور تمام طریقے کی تبلیغی و اصلاحی جدوجہد کا مقصد یہ ہے کہ ایک ایسا صالح معاشرہ وجود میں آجائے جہاں برائیاں مفقود ہوں اور نیکیوں کا غلبہ ہو جائے، کسی کی حق تلفی نہ ہو اور ہر شخص سکون و عافیت کی زندگی گزار سکے۔ ایسا معاشرہ تب تک وجود میں نہیں آسکتا جب تک اس کا ہر فرد اس مشن میں ممد و معاون نہ بنے۔ اس لئے قرآن حکیم نے اس سلسلے میں ایک واضح اصول دیا ہے: ”اور نیکی اور تقویٰ میں ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کرو اور گناہ اور ظلم (کے کاموں) میں تعاون نہ کرو اور اللہ سے ڈرتے رہو، بلاشبہ اللہ کا عذاب بہت سخت ہے“۔ (المائدہ 2)۔ اس اصول کا اطلاق تجارت کے میدان میں بھی ہوتا ہے۔ ایک تاجر کو یہ غور و فکر کرنا چاہیے کہ اس کی تجارت بلاواسطہ یا بالواسطہ گناہ کے فروغ میں مددگار تو نہیں ہو رہی ہے اور اگر اسے یہ یقین ہو خریدار مجھ سے خریدی ہوئی چیز کا استعمال حرام مقاصد کے لئے کرے گا تو اس کا اس خریدار کے ساتھ معاملہ کرنا جائز نہیں ہوگا گرچہ حلال اشیاء کا ہی ہو۔

مثلاً انگور بیچنے والے کو اگر یہ یقین ہو جائے کہ خریدار اس کا استعمال شراب بنانے کے لئے کرے گا تو اس کے ساتھ اس کا تجارتی معاملہ کرنا درست نہیں ہو گا۔ حضرت بریدہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "جس نے انگور کو اس کے توڑنے کے زمانے میں روک لیا تاکہ اسے شراب کش کو فروخت کرے تو وہ جانتے بوجھتے آتش دوزخ میں جا گھسا"۔

اسی طرح فتنے کے زمانے میں جب مسلمانوں کے دو گروہ آپس میں لڑ پڑیں، ہتھیاروں کا فروخت کرنا درست نہیں کیوں کہ ان کا استعمال کسی مسلمان کے خلاف ہونے کا قوی امکان ہے اور یہ گناہ پر تعاون کی ایک شکل ہے۔ امام بخاریؒ نے عمران بن حصینؓ کے سلسلے میں یہ نقل کیا ہے کہ وہ فتنے کے دور میں ہتھیاروں کے فروخت کو مکروہ قرار دیتے تھے۔ روایت کے الفاظ اس طرح ہیں: "عمران بن حصینؓ نے فتنے کے زمانے میں اسلحہ کی فروخت کو مکروہ قرار دیا ہے۔ (صحیح بخاری)۔

حرام کاروبار کے لئے جگہ فراہم کرنے یا فروخت کرنے کا معاملہ بھی اسی طرح ہے کہ اگر یہ علم ہو جائے کہ خریدار اس جگہ کا استعمال غلط اور حرام مقاصد کے لئے کرے گا تو اس کے ساتھ معاہدہ بیع کرنا درست نہیں ہو گا اور اگر معاہدہ کے وقت اس کی نیت معلوم نہ ہو سکی اور آگے چل کر اس نے اس جگہ کا غلط استعمال شروع کر دیا تو فروخت کرنے والے پر اس کا گناہ نہیں ہو گا۔ دوسرے معاملات کو بھی ان مثالوں پر قیاس کیا جا سکتا ہے۔

6: جو چیز اپنی ملکت اور قبضہ میں نہ ہو اس کی بیع سے پرہیز کرنا:

جو اشیاء حلال ہیں ان کی تجارت میں بھی یہ اصول پیش نظر رہنا چاہیے کہ جو چیز اپنے قبضہ میں نہ ہو اس کی بیع سے پرہیز کرے کیوں کہ جناب رسول اللہ ﷺ نے اس طرح کی بیع سے منع فرمایا ہے۔ حضرت حکیم بن حزامؓ سے روایت ہے: "رسول اللہ ﷺ نے منع کیا ہے مجھ کو اس سے کہ بیچوں میں وہ چیز جو میرے پاس نہ ہو"۔[13] ایک روایت میں یوں ہے کہ حضرت حکیم بن حزامؓ نے عرض کیا: یا رسول اللہ ﷺ! ایک شخص میرے پاس آتا ہے اور مجھ سے ایسی چیز خریدنے کا ارادہ کرتا ہے جو میرے پاس موجود نہیں ہوتی تو میں اس سے اس کا معاملہ کر لیتا ہوں پھر اس چیز کو اس کے لئے بازار سے خرید لاتا ہوں (اور اس شخص کے حوالے کر دیتا ہوں)، آپ نے (یہ سن کر) فرمایا: "تم کسی ایسی چیز کی بیع نہ کرو جو تمہارے پاس نہیں ہے"۔[14]

سنن نسائی کے اسی باب میں ایک روایت عبد اللہ بن عمروؓ سے ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "آدمی اس چیز کی بیع نہیں کر سکتا جس کا وہ مالک نہیں ہے"۔[15] عبد اللہ بن عمروؓ سے ہی اس سلسلے میں ایک روایت ابن ماجہؒ نے نقل کیا ہے جس کے الفاظ ہیں: "جو چیز تمہارے پاس نہ ہو اس کا فروخت کرنا تیرے لئے حلال (جائز) نہیں ہے"۔[16]

ان احادیث کا تقاضہ یہی ہے کہ اس امید پر کہ وہ چیز بازار سے خرید کر گاہک کو فراہم کر دے گا، کسی سے کسی متعین چیز کو متعین قیمت کے حصول کے ساتھ فروخت کرنے سے احتراز کرنا چاہیے۔ اس حکم کے پیچھے حکمت یہ ہے کہ اس بات کا امکان ہے کہ وہ سامان بازار میں نہ ملے جس کی قیمت پہلے ہی لے لی گئی ہے یا اگر مل جائے تو اس کا بھی امکان ہے کہ گاہک سے لی گئی قیمت سے کم یا بہت زیادہ قیمت میں ملے اور یہ بھی کہ بازار سے خرید لانے کے بعد وہ گاہک کو پسند آئے یا نہ آئے، ان سب صورتوں میں تاجر اور گاہک کے مابین اختلاف اور جھگڑے کا قوی امکان ہے اس لئے شارع علیہ السلام نے اس طرح کی بیع سے منع فرما دیا بلکہ تاجر اگر کوئی سامان خرید بھی چکا ہو مگر وہ اس کے قبضے میں ابھی تک نہ آیا ہو تو بھی اس کا اس کو بیچنا درست نہیں۔ اس سلسلے میں بھی رسول اللہ ﷺ کی واضح ہدایات موجود ہیں۔ حضرت عبد اللہ بن عمرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "جو شخص غلہ خریدے تو اس کو اس وقت تک فروخت نہ کرے جب تک کہ اسے پوری طرح قبضہ میں نہ لے لے"۔ [17]

اس روایت میں قبضے سے قبل فروخت کرنے کی ممانعت کا حکم گو غلے کے ساتھ مخصوص معلوم ہوتا ہے لیکن مسند احمد کی ایک روایت میں یہ حکم عمومیت کے ساتھ موجود ہے۔ حضرت حکیم بن حزامؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "جب تم کوئی چیز خریدو تو اسے اس وقت تک آگے فروخت نہ کرو، جب تک اسے قبضہ میں نہ لے لو"۔ [18]

امام طبرانیؒ نے حکیم بن حزامؓ سے ہی اس طرح روایت نقل کیا ہے کہ انہوں نے رسول اللہ ﷺ سے یہ عرض کیا کہ میں ایک غیر معمولی کاروباری آدمی ہوں تو میرے لئے کون سی چیز حلال ہے اور کون سی چیز حرام ہے؟ اس پر آپ نے فرمایا: "کسی بھی چیز کو اس وقت تک فروخت نہ کرو، جب تک اسے قبضہ میں نہ لے لو"۔ [19]

امام ابو داؤدؒ نے حضرت زید بن ثابتؓ سے ایک ایسی روایت نقل کی ہے جس سے یہ پتہ چلتا ہے کہ خریدی ہوئی منقولہ شے (یعنی وہ چیز جو ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جائی جاسکے) پر صرف قبضہ کافی نہیں بلکہ جب تک اسے خریدنے کی جگہ سے منتقل کر کے اپنے ٹھکانے پر نہ لے آئے، اس وقت تک اسے فروخت کرنا درست نہیں۔ انہوں نے عبد اللہ بن عمرؓ کو ان کا خریدا ہوا تیل بازار میں اسی جگہ فروخت کرنے سے یہ کہہ کر روکا: "اسے فروخت نہ کرو جہاں پر تم نے خریدا ہے حتیٰ کہ تم اسے اپنے ٹھکانے پر لے جاؤ، کیوں کہ رسول اللہ ﷺ نے سودے کو اسی جگہ بیچنے سے منع فرمایا ہے جہاں اسے خریدا جاتا ہو حتیٰ کہ تاجران اسے اپنے گھروں کی طرف لے جائیں"۔ [20]

یہاں یہ سوال کسی کے بھی ذہن میں آسکتا ہے کہ آخر اس حکم کی حکمت کیا ہے؟ تو اس کے جواب میں پہلی بات تو یہ کہی جاسکتی ہے کہ یہ ایک طرح سے کرنسی کے بدلے زائد کرنسی کی بیع ہے (جو کہ شریعت میں درست نہیں) کیوں کہ اس میں دوسرے تاجر کی عملی طور پر کوئی خدمت شامل نہیں ہوئی

اس وجہ سے کہ سامان وہیں کا وہیں پڑا ہوا ہے۔ یہی وجہ عبد اللہ بن عباسؓ نے حضرت طاؤس کے سوال پر بتائی جسے امام بخاریؒ نے روایت کیا ہے۔ آپؓ نے فرمایا: "یہ تو روپے کا روپیوں کے بدلے بیچنا ہوا اور غلہ تو بعد میں دیا جائے گا"۔[21]

دوسری وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ پہلا تاجر جب یہ دیکھے گا کہ دوسرا بغیر کسی محنت کہ بہت زیادہ نفع حاصل کر رہا ہے تو اس کے دل میں یہ خیال پیدا ہو سکتا ہے کہ کیوں نہیں وہ پہلی بیع کو فسخ کر کے تیسرے شخص سے براہ راست زیادہ قیمت پر معاملہ کر لے؟ اس طرح وہ قبضہ نہ دینے اور پہلی بیع کو فسخ کرنے کے حیلے بہانے بنا سکتا ہے جس سے آپس میں جھگڑے کی نوبت آسکتی ہے۔ اور اگر وہ قبضہ دے بھی دے تو اس زائد نفع سے محرومی کا احساس اسے ستائے گا۔ تیسری بات یہ ہے کہ ایسا کرنے میں باربرداری کے شعبے سے وابستہ مزدوروں کے روزگار کے متاثر ہونے کا بھی قوی امکان ہے جس سے حفاظت مقصود ہے۔ چوتھی بات یہ کہ قبضہ میں لئے بغیر آگے فروخت کرنے کا یہ سلسلہ اگر یوں ہی چلتا رہا جیسا کہ کسی صنعت و حرفت کی کمپنی سے نکلنے والی مصنوعات یا درآمدات کے ذریعہ بازار میں آنے والی اشیاء کے ساتھ اکثر دیکھنے کو ملتا ہے، تو اصل صارف (Consumer) تک پہنچتے پہنچتے متعلقہ شے کی قیمت بڑھ کر کہیں سے کہیں پہنچ جائے گی کیوں کہ بیچ کا ہر تاجر کچھ نہ کچھ نفع پر ہی اگلے تاجر کو سامان فروخت کرے گا۔ اس عمل کے نتیجے میں سب سے زیادہ مالی نقصان تو اصل صارف کو ہی برداشت کرنا پڑے گا جو کہ ایک عام آدمی ہے۔ اس لئے عام لوگوں کو سستی قیمت پر اشیاء کی فراہمی کو یقینی بنانے کی حکمت عملی کے زاویہ سے بھی یہ ایک اہم ہدایت ہے کہ قبضہ میں لئے بغیر کسی سامان کو آگے فروخت کرنے کا سلسلہ قائم نہ کیا جائے۔

تاہم اس مسئلہ پر فقہاء کے درمیان اختلاف رائے ہے؛ امام مالکؒ کے نزدیک قبضے سے پہلے صرف غلے کا فروخت کرنا جائز نہیں، باقی تمام اشیاء کا بیچنا جائز ہے۔ امام ابو حنیفہؒ اور امام یوسفؒ کے نزدیک اشیاء منقولہ میں سے کسی بھی چیز کا قبضے سے قبل بیچنا جائز نہیں لیکن عقار یعنی زمین کا بیچنا جائز ہے۔ امام احمدؒ کا بھی بظاہر یہی مسلک ہے۔ امام شافعیؒ اور حنفیہ میں سے امام محمدؒ کے نزدیک کسی بھی چیز کو خواہ وہ غلہ ہو یا اشیاء منقولہ میں سے کوئی اور چیز ہو یا پھر زمین ہو خریدنے کے بعد قبضے سے قبل فروخت کرنا درست نہیں۔[22]

امام بخاریؒ نے اس سلسلے میں عبد اللہ بن عباسؓ کا یہ قول نقل کیا ہے: "نبی کریم ﷺ نے جس چیز سے منع فرمایا تھا، وہ اس غلہ کی بیع تھی جس پر ابھی قبضہ نہ کیا گیا ہو"۔ پھر ابن عباسؓ نے فرمایا: "یعنی میرا گمان یہ ہے کہ اس سلسلے میں ہر چیز اسی (غلہ) کی مانند ہے۔[23]

گویا انہوں نے بھی اس مسئلہ میں غلے پر ہی غیر غلے کو قیاس کیا اور کسی بھی چیز کو خریدنے کے بعد قبضے سے پہلے بیچنے کو صحیح نہیں ٹھہرایا اور اسی رائے کو امام شافعیؒ اور امام محمدؒ نے اختیار کیا ہے جس کی مطابقت حضرت حکیم بن حزامؓ اور حضرت زید بن ثابتؓ کی روایات سے بھی ہو گئی۔ رہی یہ بات کہ واضح نصوص یعنی حضرت حکیم بن حزامؓ اور حضرت زید بن ثابتؓ کی روایات کی موجودگی میں عبد اللہ بن عباسؓ

کو قیاس کرنے کی ضرورت کیوں پیش آئی تو اس کا جواب یہ ہے کہ یہ عین ممکن ہے کہ ان تک اس وقت تک یہ نصوص نہ پہنچے ہوں جیسا کہ عبد اللہ بن عمرؓ کو یہ حکم اس وقت تک نہ پہنچا تھا جب زید بن ثابتؓ نے ان کے تیل کی تجارت میں مداخلت کی۔ اسی خدشہ کا اظہار علامہ شوکانیؒ نے اس مسئلہ کی بحث میں نیل الاوطار میں کیا ہے۔ وہ لکھتے ہیں: "ابن عباسؓ نے قیاس کا استعمال کیا اور یہ شاید اس وجہ سے ہو کہ ان تک ضروی نصوص نہ پہنچے ہوں کہ سودے میں تمام اشیاء غلے کی مانند ہیں۔ اس لئے احتیاط کا تقاضہ یہی ہے کہ ایک مسلمان تاجر کوئی بھی چیز گو اس نے اسے خرید لی ہو، اپنے قبضے میں آنے سے قبل کسی سے فروخت نہ کرے۔

7۔ تجارتی معاملات باہمی رضامندی سے طے کرنا:

بیع و شراء کے انعقاد کے بنیادی شرائط میں سے ایک یہ ہے کہ معاملہ بائع اور مشتری کے باہمی رضامندی سے طے کیا جائے؛ بیچنے والا اپنے اختیار سے اپنی چیز بیچے اور خریدنے والا بھی اپنے اختیار اور خوشنودی سے اسے خریدے، اگر کسی جانب سے بھی دوسرے فریق کو مجبور کر کے معاملہ کرایا گیا جب کہ وہ دل سے اس پر راضی نہ تھا تو یہ بیع درست نہیں ہوگی بلکہ منعقد ہی نہیں ہوگی کیوں کہ فرمان الٰہی ہے: "اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کا مال ناحق طریقے سے نہ کھاؤ، الا یہ کہ کوئی تجارت باہمی رضامندی سے وجود میں آئی ہو (تو وہ جائز ہے)"۔ (سورہ النسا)۔ نبی کریم ﷺ کا بھی ارشاد ہے: ""بیع (فریقین کی) باہمی رضامندی سے ہی ہوتی ہے"۔ [24]

آپ کا یہ بھی فرمان ہے: "کسی شخص کے لئے یہ حلال نہیں کہ وہ اپنے بھائی کا عصا بھی اس کی خوشنودی ورضامندی کے بغیر لے"۔ [25]

یہ حدیث اس معاملے میں یعنی بغیر رضامندی کے کسی بھائی کی کوئی چیز لینے کی حرمت کی شدت کو واضح کر رہی ہے جسے سمجھنا کوئی مشکل امر نہیں کہ لاٹھی جیسی معمولی چیز بھی جب کسی سے بغیر اس کی رضامندی کے لینا حلال نہیں تو دوسری اہم چیزیں کیسے حلال ہو سکتی ہیں؟ وہ تو بدرجہ اولیٰ حرام ہوں گی۔ اس لئے ایک مسلمان کو چاہیے کہ وہ خرید و فروخت کے ہر معاملے میں اس بنیادی اصول کا لحاظ رکھے بصورت دیگر وہ دوسرے کا مال باطل طریقے سے ہڑپ لینے والوں یا کھانے والوں میں شمار کیا جائے گا۔

یہاں یہ واضح کر دینا بھی مناسب ہے کہ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے، رسمی اور مصنوعی نہیں۔ نہ اس میں جبر کا پہلو شامل ہو جیسا کہ سطور بالا میں ذکر کیا گیا، نہ غلط تاثرات اس کی بنیاد بنے اور نہ ہی دھوکہ اور فریب کہ چیز کی حقیقت یا بازار میں اس کی اصل قیمت سے دوسرے فریق کو اندھیرے میں رکھا گیا ہو۔ اگر ان حربوں سے رضامندی حاصل کی گئی تو شریعت میں اس کا کوئی اعتبار نہیں اور متاثرہ فریق کو بیع منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا۔ اسی طرح اگر کوئی شخص انتہائی مجبوری اور بے بسی کے عالم میں اپنی کوئی چیز بیچ رہا ہو تو اسے بازار کی قیمت (Rate) یا مروجہ قیمت سے بہت کم پر خریدنا اگرچہ وہ اس پر بظاہر راضی بھی

ہو، درست نہیں کیوں کہ یہ بات یقینی ہے مجبور شخص خوش دلی سے غیر معمولی کم قیمت پر اپنی چیز بیچنے کو تیار نہیں ہوتا جب کہ شارع کی منشاء قلبی خوشی کے موجود ہونے کی ہے۔ ہاں اس سلسلے میں معمولی کمی بیشی کا اعتبار نہیں، البتہ ہمارے دیار میں مجبور شخص کا سامان انتہائی کم قیمت پر خریدنے کی جو روش دیکھنے کو ملتی ہے وہ یقینا ناپسندیدہ اور اصلاح طلب ہے کیوں کہ یہ انسانی خیر خواہی کے جذبے کے خلاف ہے جو کہ دین کی اصل اسپرٹ ہے۔

8۔ خریدار کو صحیح مشورہ دینا:

تجارت میں بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ گاہک اپنی کم علمی یا ناتجربہ کاری کی وجہ سے کسی چیز کی نوعیت یا خاصیت کو از خود سمجھ نہیں پاتا اور دکاندار یا تاجر سے ہی مشورہ طلب کرتا ہے۔ ایسی صورت میں تاجر کو چاہیے کہ اس کو مناسب مشورہ دے کیوں کہ رسول اللہ ﷺ کا ارشاد ہے: " جس سے مشورہ طلب کیا جائے وہ امانت دار ہے "۔[26] یعنی اسے امانت داری کا لحاظ کرتے ہوئے صحیح اور مفید مشورہ دینا چاہیے اور جس طرح امانت میں خیانت جائز نہیں، اسی طرح کسی کو غلط مشورہ دینا بھی جائز نہیں کیوں کہ یہ بھی دھوکا دہی کی ہی ایک صورت ہے کہ ایک شخص نے آپ پر بھروسہ کیا اور آپ نے اسے گمراہ کر دیا۔ اس لئے تاجر کو چاہیے کہ محض ذاتی فوائد کے پیش نظر خریدار کو غلط مشورے نہ دے، اللہ تعالیٰ کی رزاقیت پر بھروسہ رکھے، جو رزق اس کے مقدر میں ہوگا وہ ضرور مل کر رہے گا اور اس کے اس عمل سے خریدار کا اس پر اعتماد قائم ہو جائے گا جو انجام کار اس کے لئے ہی مفید ثابت ہو گا۔

9۔ قیمت متعین کرنا اور اسے مجہول نہ رکھنا:

بیع کے منعقد ہونے کی بنیادی شرائط میں سے یہ ہے کہ مبیع یعنی فروخت ہونے والی چیز اور ثمن یعنی قیمت دونوں معلوم اور معیّن ہوں نیز فریقین باہمی رضامندی سے ان کے تبادلے پر راضی ہوں۔ مجہول اور غیر معین ثمن کے ساتھ بیع صحیح نہیں ہوتی کیوں کہ فقہاء نے بیع کی تعریف ہی یہی کی ہے کہ یہ باہمی رضامندی کے ساتھ مال کے عوض مال کا تبادلہ ہے یا ملکیت کی منتقلی ہے۔ شارح بخاری حافظ ابن حجر العسقلانیؒ (1372–1449) نے بیع کی تعریف یوں کی ہے: 'بیع (کا مطلب) قیمت کے عوض کسی چیز کی ملکیت دوسرے کی طرف منتقل کرنا ہے"۔[27]

گزشتہ صدی کے مشہور و معروف فقیہ السید سابق مصریؒ (1915–2000) اپنی مایہ ناز تصنیف فقہ السنۃ، جس کی تالیف پر انہیں 1994 میں شاہ فیصل ایوارڈ سے نوازا گیا، میں بیع کی تعریف میں یوں رقمطراز ہیں: "'شرعاً بیع سے مراد باہمی رضامندی کے راستے سے مال کا مال کے عوض تبادلہ یا ماذون (جس کی شریعت نے اجازت دی ہے) طریقے پر کسی عوض کے بدلے مِلک کا دوسرے کے نام انتقال ہے"۔[28]

اس لئے یہ ضروری ہے کہ فروخت ہونے والی چیز کی قیمت متعین کی جائے جو فریقین کے علم میں بھی آجائے خواہ وہ معاملہ نقد ہو یا ادھار کا اور سامان کی قیمت متعین کئے بغیر کوئی بھی تجارتی معاملہ نہ کیا جائے۔ کبھی کبھی ایسا ہوتا ہے کہ آپسی تعلقات کی وجہ سے سامان فروخت کرنے والا خریدنے والے سے یہ کہتا ہے کہ آپ یہ سامان لے جائیں اور بازار میں جو قیمت رائج ہے یا جس قیمت پر لوگ اسے فروخت کر رہے ہیں، وہ مجھے آپ ادا کر دیں گے جب کہ بازار میں رائج قیمت کا فریقین کو علم نہیں ہوتا۔ اس صورت میں قیمت کے مجہول (Indeterminate) رہنے کی وجہ سے بیع درست نہیں ہوتی۔ اسی طرح یہ کہنا بھی درست نہیں کہ جو قیمت آپ کو پسند ہو وہ دے دینا کیوں کہ یہ عین ممکن ہے جو قیمت خریدار اپنی پسند سے دے وہ فروخت کرنے والے کی توقع سے کم ہو جو اس کی دل شکنی کا باعث بنے اور باہمی نزاع کی کوئی صورت پیدا کر دے۔ اس لئے ہر حال میں سامان کی قیمت طے کر کے ہی خرید و فروخت کا کوئی معاملہ کرنا چاہیے اور اس حکم کے پیچھے حکمت یہی ہے کہ آگے چل کر آپس میں جھگڑے کا کوئی اندیشہ اور امکان باقی نہ رہے۔ ہاں یہ کوئی ضروری نہیں ہے کہ قیمت مروجہ کرنسی میں ہی طے ہو بلکہ ہر وہ چیز جو شریعت کی نظر میں جائز ہو اور معاشرے میں اس کا بطور معاوضہ قبول کیا جانا رائج ہو، قیمت بننے کی اہل ہے۔

10۔ اُدھار معاملات کو ضبط تحریر میں لانا:

یہ بھی اسلامی اصول میں سے ہے کہ خرید و فروخت کا معاملہ اگر ادھار پر مبنی ہو تو اسے ضبط تحریر میں لانا چاہیے۔ ایسی صورت میں قیمت کے ساتھ ادائیگی کی مدت اور اس کی صورت و ترکیب کا بھی طے کیا جانا ضروری ہے، مثلاً یہ کہ ادائیگی یکمشت ہو گی یا قسطوں میں اور اگر قسطوں میں ہو گی تو کتنی قسطوں میں ہو گی وغیرہ۔ ان سب باتوں کو تحریر کے تحت لانا چاہیے تا کہ آگے چل کر کسی بھی فریق کی بھول چوک جس کا وقت گزرنے کے ساتھ امکان رہتا ہے سے کسی قسم کی غلط فہمی اور اختلاف کی راہ نہ ہموار ہو۔ یہ معاملہ اتنا اہم ہے کہ اللہ رب العزت نے اپنے کلام میں اس کی تاکید فرمائی ہے۔ ارشاد باری ہے: ”اے ایمان والو! جب تم معین میعاد کے لئے ادھار کا کوئی معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو“۔ (البقرہ:282)۔ آگے ارشاد باری تعالیٰ ہے: ”اور جو معاملہ اپنی میعاد سے وابستہ ہو، خواہ وہ چھوٹا ہو یا بڑا، اسے لکھنے میں کاہلی نہ کرو، یہ بات اللہ کے نزدیک زیادہ قرین انصاف ہے اور گواہی کو درست رکھنے کا بہتر ذریعہ ہے، اور اس بات کی قریبی ضمانت ہے کہ تم آئندہ شک میں نہیں پڑو گے“۔ (البقرہ:282)

اس لئے اس طرح کے معاملات کو ضرور دستاویزی شکل دینی چاہیے۔ اس کا ایک اور فائدہ یہ ہے کہ فریقین میں سے اگر کسی کا بھی انتقال ہو جائے تو ان کے ورثا کے لئے حق کی ادائیگی یا وصولی دونوں ہی میں یہ دستاویز معاون ثابت ہو گا۔ ہمارے دیار میں عام طور پر لوگ اس طرح کی تحریر کو باہمی اعتماد اور تعلقات کی نزاکتوں کے خلاف سمجھتے ہیں اور اس سلسلے میں کوتاہی برتتے ہیں جو بسا اوقات آگے چل کر

نسیان یا غلط فہمی کے باعث باہمی نزاع کا سبب بن جاتا ہے جس کے نتیجے میں اعتماد بھی مجروح ہو جاتا ہے اور تعلقات بھی خراب ہو جاتے ہیں۔ کبھی کبھی تو کیس اور مقدمے بازی تک کی نوبت آجاتی ہے۔ اس لئے ہمیں اللہ تعالیٰ کے اس حکم کی حکمت کو پیش نظر رکھنا چاہیے اور سماجی اقدار کے خود ساختہ معیار قائم کر کے اس سلسلے میں کوتاہی نہیں برتنی چاہیے۔ ساتھ ہی فریقین کو چاہیے کہ وہ معاہدہ بیع کی پابندی کریں، فروخت کنندہ میعاد معین سے پہلے ادائیگی کا مطالبہ نہ کرے اور خریدار اس سے تاخیر نہ کرے اور نہ ہی ٹال مٹول کا رویہ اختیار کرے بلکہ حسن ادائیگی کی صورت اختیار کرے۔ قرض کی ادائیگی پر قادر ہوتے ہوئے بھی ٹال مٹول کا رویہ اختیار کرنا ظلم ہے، اس لئے اس سے بچنا ضروری ہے اور اگر کسی معقول وجہ سے خریدار وقت پر ادھار کی رقم ادا نہ کر سکے تو تاجر کو خریدار سے نرمی کا رویہ اختیار کرنا چاہیے، اسے مہلت دینی چاہیے اور جرمانہ وصول نہیں کرنا چاہیے کیوں کہ یہ سود کے زمرے میں داخل ہے۔

11۔ کم منافع پر اکتفا کرنا:

مسلمان تاجروں کو چاہیے کہ وہ کم منافع پر اکتفا کریں اور اپنی تجارت میں جذبۂ احسان کو پیش نظر رکھیں کیوں کہ اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

"بے شک اللہ عدل و احسان کا حکم دیتا ہے" (سورہ النحل:90) اور فرمایا: "بے شک اللہ کی رحمت احسان کرنے والوں کے قریب ہے" (الاعراف 56)۔ اس لئے ضرورت مند خریدار اگر اپنی ضرورت کے تحت زیادہ نفع دینے پر بھی تیار ہو تو بھی جذبہ احسان کا تقاضہ یہ ہے کہ زیادہ نفع نہ لے۔ کم نفع لے کر زیادہ مال فروخت کرنا ایک ایسی پالیسی ہے جس سے تجارت کافی اوپر اٹھ جاتی ہے۔ سلف صالحین کی عادت مبارکہ بھی یہی تھی کہ کم نفع پر زیادہ مال فروخت کرنے کو زیادہ نفع حاصل کرنے کے انتظار سے زیادہ مبارک سمجھتے تھے۔ حضرت علیؓ کوفہ کے بازار میں چکر لگاتے تھے اور فرماتے تھے کہ اے لوگو! تھوڑے نفع کو نہ ٹھکراو کہ زیادہ نفع سے بھی محروم ہو جاؤ گے۔ حضرت عبدالرحمٰن بن عوفؓ سے جن کا ذکر اوپر گذرا، ایک بار لوگوں نے پوچھا کہ آپ کس طرح اتنے دولت مند ہو گئے؟ تو انھوں نے فرمایا کہ میں نے تھوڑے نفع کو بھی کبھی رد نہیں کیا۔ جس نے بھی مجھ سے کوئی جانور خریدنا چاہا میں نے اسے روک کر نہ رکھا بلکہ فروخت کر دیا۔ ایک دن ایک ہزار اونٹ اصل قیمت خرید پر فروخت کر دئے اور بجز ہزار رسیوں کے کچھ نفع حاصل نہ کیا۔ پھر ہر ایک رسّی ایک ایک درم سے فروخت کی اور اونٹوں کے اس دن کے چارہ کی قیمت ایک ہزار درہم میرے ذمے سے ساقط ہو گئی، اس طرح دو ہزار درہم کا مجھے منافع حاصل ہوا۔[29]

یہ ہے تجارت میں ترقی کا راز! لیکن اس سلسلے میں ہمارے یہاں بڑی بے صبری پائی جاتی ہے۔ ہم چند دنوں میں ہی لاکھ پتی اور کروڑ پتی بن جانا چاہتے ہیں جس کا نقصان سامنے آکر رہتا ہے جبکہ بعض دوسری قوموں نے اس پالیسی کو اپنا لیا ہے اور وہ اس کا خوب پھل کھا رہے ہیں۔

یہاں یہ واضح کر دینا بھی مناسب ہے کہ گو تاجر کو اپنی چیزوں کا نرخ (Rate) مقرر کرنے کا حق ہے اور فطری اصول وضوابط کے تحت قیمتوں میں اضافہ کرنا بھی درست ہے لیکن اتنا اضافہ جو غیر معمولی، غیر فطری، غیر مناسب اور غیر منصفانہ ہو اور جس سے صارفین کے استحصال کی صورت پیدا ہوتی ہو درست نہیں۔ ایسی صورت میں حکومت وقت کو اشیاء کی قیمتوں پر کنٹرول کرنے کی حکمت عملی اپنانی چاہیے اور عوام کو تاجروں کے رحم و کرم پر نہیں چھوڑنا چاہیے۔ شاہ ولی اللہ محدث دہلویؒ رقمطراز ہیں: 'گر ان (تاجروں) کی طرف سے (قیمتوں کے تعین میں) کھلا ظلم دکھائی دے جس میں لوگ شک نہ کریں تو ان (قیمتوں) میں تبدیلی (یعنی کنٹرول) جائز ہے کیوں کہ یہ (غیر مناسب بھاؤ بڑھا دینا) فساد فی الارض ہے"۔[30]

مذکورہ عبارت کی تشریح میں مولانا سعید احمد صاحب پالن پوری لکھتے ہیں: "اگر تاجروں کی طرف سے عام صارفین پر زیادتی ہو رہی ہو، اور زیادتی ایسی واضح ہو کہ اس میں کوئی شک نہ ہو، تو قیمتوں پر کنٹرول کیا جاسکتا ہے کیوں کہ ایسے وقت بھی تاجروں کو ظالمانہ نفع اندوزی کی چھوٹ دینا اللہ کی مخلوق کو تباہ کرنا ہے"۔[31]

اس لئے تاجروں کو چاہیے کہ وہ قیمتوں کے تعلق سے بازار میں ایسی نامناسب صورتحال پیدا نہ کریں جو عوام کے لئے پریشانی کا باعث ہو اور حکومت وقت کے لئے مداخلت کا جواز فراہم کرے۔

12۔ فریب دہی سے پرہیز کرنانا:

تاجر کو چاہیے کہ خریدار کو کسی قسم کا دھوکا نہ دے کیوں کہ یہ خدمت اور حاجت روائی کے جذبہ کے خلاف تو ہے ہی، دیانت داری کے بھی خلاف ہے۔ اس لئے اگر اس کے سامان میں کسی قسم کا عیب ہو تو اس کو نہ چھپائے بلکہ سچائی کے ساتھ بیان کر دے، اگر چھپائے گا تو خیانت اور ظلم کا مرتکب ہو گا اور ایسی صورت میں خریدار کو شریعت کی رو سے یہ اختیار حاصل ہو گا کہ وہ تاجر کو عیب دار مال واپس کر دے اور اپنی رقم لے لے۔ حضرت ابوہریرہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ (بازار میں) غلے کی ایک ڈھیری کے پاس سے گزرے، آپ نے اپنا ہاتھ اس کے اندر داخل کر دیا تو آپ کی انگلیوں نے گیلا پن محسوس کیا۔ پس آپ نے فرمایا: اے غلے کے مالک! یہ کیا ہے (یعنی یہ تری اور نمی کیسی ہے)؟ اس نے عرض کیا: یا رسول اللہ ﷺ! اس پر بارش کی بوندیں پڑ گئی تھیں۔ آپ نے فرمایا: تو تم نے اس (بھیگے ہوئے غلے) کو ڈھیری کے اوپر کیوں نہیں کر دیا تاکہ لوگ اسے دیکھ سکتے؟ (یاد رکھو!) جو شخص دھوکے بازی کرے وہ مجھ سے نہیں (یعنی اس کا مجھ سے کوئی تعلق نہیں)۔[32]

امام سلیمان بن احمد طبرانیؒ نے اس روایت کے آخری اور کلیدی فقرے کو عبد اللہ ابن مسعودؓ سے چند الفاظ کے اضافے کے ساتھ اس طرح روایت کیا ہے: "جو شخص دھوکے بازی کرے وہ مجھ سے نہیں

اور دغابازی اور فریب کا انجام جہنم ہے۔

لہٰذا ایک مسلمان تاجر کو چاہیے کہ وہ چند سکّوں کی خاطر اپنی آخرت کو داؤ پر نہ لگائے اور یہ یقین رکھے کہ چالبازی سے رزق میں اضافہ نہیں ہوتا بلکہ الٹا مال سے برکت اٹھ جاتی ہے۔ ایسے شخص کی خیانت دھیرے دھیرے لوگوں میں مشہور ہو جاتی ہے اور گاہک اس سے گریز کرنے لگتے ہیں جس کے نتیجہ میں اس کا کاروبار بھی ختم ہو جاتا ہے۔ اس لئے بجائے دھوکا دینے کے دیانت داری کے ذریعے گاہکوں کو اپنے اعتماد میں لینے کی سعی کرنا چاہیے اور سامان میں اگر کوئی عیب ہو تو اسے واضح کر دینا چاہیے تاکہ ان کو یہ یقین اور اطمینان ہو جائے کہ آپ انہیں کبھی دھوکا نہیں دے سکتے۔ بعض تاجر اپنے سامان کا نقص ظاہر نہیں کرتے بلکہ خریدار سے ہی یہ کہتے ہیں کہ آپ خود اچھی طرح دیکھ لیں، اگر بعد میں کوئی نقص نکلا تو ہم ذمہ دار نہیں ہوں گے حالانکہ یہ ان کے علم میں ہوتا ہے کہ سامان میں کس قسم کا نقص ہے۔ یہ طریقہ بھی خلاف شریعت ہے کیوں کہ شارع نے عیب کو ظاہر کرنے کی ذمے داری تاجر پر ڈالی ہے جیسا کہ سطور بالا میں ذکر کردہ عقبہ بن عامرؓ کی روایت سے واضح ہے۔ ساتھ ہی تجارت کا نفع صرف اس شخص کے لئے جائز بتایا گیا ہے جو سامان کے بے عیب اور کارآمد ہونے کی ضمانت (Guarantee) دے، جو شخص یہ ذمے داری نہیں لے سکتا اس کے لئے اس چیز کا منافع درست نہیں۔ حدیث کے الفاظ اس طرح ہیں: " حلال نہیں نفع اس کا جس کا وہ (تاجر) ضامن نہیں "۔[33]

آج کے دور میں رسید اور وارنٹی کے کاغذات (Warranty Paper) کا دیا جانا تعلیم نبوی کی رو سے ایک مستحسن عمل ہے جس میں اس بات کی گنجائش موجود رہتی ہے کہ بعد میں سامان میں کوئی نقص سامنے آجائے تو خریدار ثبوت کے ساتھ فروخت کنندہ یا اس کی کمپنی سے رجوع کر سکے۔

یہاں یہ ذکر کر دینا بھی مناسب ہے کہ تجارت کی بعض شکلیں ایسی ہیں جن میں فی نفسہ دھوکا موجود ہوتا ہے جیسے پانی میں موجود مچھلی کی بیع کہ اس میں بیچنے والے اور خریدنے والے دونوں میں سے کسی فریق کو حتمی طور پر یہ پتا نہیں ہوتا کہ اس میں مچھلی کی مقدار کتنی ہے لہٰذا ہر ایک فریق کے دھوکا کھا جانے کا امکان ہے۔ اس طرح کی بیع جس میں بیچی جانے والی چیز اپنی جنس، ذات، مقدار اور اوصاف کے لحاظ سے مبہم اور مجہول ہو، متعین اور واضح نہ ہو یا بیچنے والے کے قبضہ و قدرت سے باہر ہو اور اس کی سپردگی ممکن نہ ہو، اس کو شریعت کی اصطلاح میں بیع غرر (Deceptive Transaction) کہا جاتا ہے۔ اس کی دوسری مثالیں ہیں؛ غائب جانور یا فضا میں اڑتے ہوئے پرندے کی بیع، دودھ کی بیع جو جانور کے تھن میں ہی ہو وغیرہ۔ حضرت ابوہریرہؓ سے روایت ہے: "ن رسول اللہ ﷺ نے بیع حصات اور بیع غرر سے منع فرمایا ہے"۔[34] یہاں بیع حصات سے مراد وہ بیع ہے جو کنکری پھینک کر طے کی جائے۔ یہ بھی دھوکے کی ایک شکل ہے اس لئے ممنوع ہے۔

دودھ دینے والے جانوروں کی بیع میں بھی دھوکے کی ایک صورت اس طرح پیدا کی جاتی ہے کہ

گاہک کے سامنے پیش کرنے سے ایک یا دو روز قبل سے ہی اس کا دودھ دوہنا بند کردیتے ہیں تاکہ اس کے تھن بھرے نظر آئیں اور گاہک یہ تاثر لے کہ جانور بہت زیادہ مقدار میں دودھ دینے والا ہے جب کہ حقیقت میں ایسا نہیں ہوتا۔ گاہک مغالطہ میں آکر معاملہ کرلیتا ہے لیکن ایک دو روز کے اندر ہی حقیقی صورتحال اس پر واضح ہوجاتی ہے۔ اس طرح کی بیع کو شرعی اصطلاح میں ''بیع مصراۃ'' کہا گیا ہے جو کہ ممنوع ہے اور اس کے نتیجے میں دھوکا کھائے ہوئے خریدار کو شریعت نے اس بات کا اختیار دیا ہے کہ وہ بیع کو فسخ کردے اور جانور واپس کرکے اپنی رقم لے لے۔ اس اختیار کو شرعی اصطلاح میں ''خیار تدلیس'' کہا جاتا ہے۔ جناب رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا: ''اونٹنی اور بکری کے تھنوں میں دودھ کو روک کر نہ رکھو، اگر کسی نے (دھوکہ میں آکر) کوئی ایسا جانور خرید لیا تو اسے دودھ دوہنے کے بعد دونوں اختیارات ہیں؛ چاہے تو جانور کو رکھ لے اور چاہے تو واپس کردے اور ایک صاع کھجور اس کے ساتھ دیدے''۔[35]

صحیح مسلم کی ایک روایت کے مطابق لوٹانے کا یہ اختیار خریدار کو تین دنوں تک ہے۔ حدیث کے الفاظ اس طرح ہیں: ''جس نے ایسی بھیڑ (یا بکری) خرید لی جس کا دودھ روکا گیا ہو، تو اسے تین دن تک اس کے بارے میں اختیار ہے، اگر چاہے تو رکھ لے اور چاہے تو واپس کردے اور اگر لوٹائے تو اس کے ساتھ ایک صاع کھجور بھی دے''۔[36]

ایک صاع کھجور (جو احناف کے نزدیک 3 کلو 49 گرام 280 ملی گرام اور علمائے اہل حدیث کے نزدیک تقریباً سوا دو کلو بنتا ہے) کے ساتھ جانور اس کے مالک کو لوٹانے کا حکم غالباً اس لئے دیا گیا ہے کیوں کہ خریدار نے اس کے دودھ سے فائدہ اٹھایا ہے اور بعضوں نے یہ کہا کہ یہ ازراہ احسان یا تالیف قلب کے لئے ہے کیوں کہ دودھ کے لئے تو خریدار نے جانور کو چارہ بھی ڈالا ہوگا اور الخراج بالضمان کے اصول کے مطابق حساب تو برابر ہوچکا۔ اور کھجور کی تخصیص اس لئے کی گئی کیوں کہ یہ اس وقت وہاں کی عام غذا تھی، اس لئے یہ کوئی ضروری نہیں کہ ایک صاع کھجور ہی دیا جائے بلکہ ہر زمانے میں اپنے اپنے ملکی دستور کے مطابق خوردنی غلہ اسی وزن سے یا اس کی قیمت کے برابر رقم بھی دی جاسکتی ہے۔

اسی طرح درختوں اور باغات کو پھلوں کے نمودار ہونے سے پہلے ان کی امید پر ایک سال یا زیادہ مدت کے لئے بیچنا بھی ممنوع ہے کیوں کہ اس بات کا امکان ہے کہ درختوں میں پھل نہ آئے یا آنے کے بعد پختگی سے پہلے ہی کسی آفت مثلاً آندھی، بارش یا اولے کا شکار ہوجائے۔ اس طرح کی بیع کو حدیث میں ''معاومت'' کہا گیا ہے اور اس سے روکا گیا ہے، نیز پھل لگنے کے بعد بھی اس وقت تک خرید و فروخت سے منع کیا گیا ہے جب تک ان کی پختگی ظاہر نہ ہوجائے۔ حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے روایت ہے: ''رسول اللہ ﷺ نے پھلوں کی بیع سے منع فرمایا ہے یہاں تک کہ ان کی پختگی ظاہر ہوجائے، یہ ممانعت بیچنے والے اور خریدنے والے دونوں کے لئے ہے''۔[37] دوسری روایت انسؓ سے یوں ہے: ''رسول اللہ ﷺ نے ''زھو'' سے پہلے پھلوں کی بیع سے منع فرمایا ہے، ان سے دریافت کیا گیا کہ ''زھو'' کسے کہتے ہیں؟ تو

آپ نے فرمایا: "یہاں تک کہ سرخ ہو جائے (یعنی پکنے پر آجائے)، پھر آپ نے فرمایا: "تم ہی بتاؤ اگر اللہ تعالیٰ پھلوں کو روک دے (یعنی پکنے سے روک دے یا کسی آفت کے ذریعے ضائع کر دے) تو تم میں سے کوئی اپنے بھائی کا مال کس بنا پر لے گا"۔[38]

اس لئے باغات کے مالکوں اور پھلوں کے تاجروں کو چاہیے کہ وہ پھلوں کے پختہ و تیار ہونے تک صبر و انتظار کریں اور اس کے بعد ہی خرید و فروخت کا کوئی معاملہ کریں۔

13۔ جھوٹ سے پرہیز کرنا:

تجارت میں جھوٹ سے بھی پرہیز لازمی ہے۔ دور حاضر کی تجارت میں لوگ اس کو جائز سمجھتے ہیں۔ غیروں کی تو بات ہی کیا بعض سادہ لوح مسلمان بھی ایسا خیال رکھتے ہیں۔ خود راقم سے ایک بار ایک صاحب نے ان خیالات کا اظہار کیا جس کی بندہ نے اصلاح کی۔ یاد رکھیں کہ جھوٹ بولنے والوں پر اللہ تعالیٰ کی لعنت کا اعلان قرآن کریم میں موجود ہے۔ رسول پاک سے بھی دروغ گوئی مذمت میں بہت سے اقوال منقول ہیں۔ منجملہ ان کے یہ بھی ہے کہ اس کو منافقین کی صفت بتایا ہے۔ دنیا میں اس کے بھی وہی نقصانات سامنے آتے ہیں جو راقم نے عنوان بالا کے تحت بیان کئے ہیں۔ مثال کے طور پر اس روایت کو دیکھیں: حکیم بن حزامؓ سے روایت ہے کہ بیع و شرا کرنے والے فریقین (بائع اور مشتری) کو اختیار ہے (فسخ بیع کا) جب تک جدا نہ ہوں پھر اگر وہ دونوں سچ بولیں اور واضح کر دیں حقیقت کو (یعنی جو کچھ عیب ہے سامان میں یا قیمت میں) تو ان کی بیع میں برکت ڈال دی جاتی ہے اور اگر وہ جھوٹ بولیں اور چھپائیں (عیوب کو) تو ان کی بیع سے برکت ختم کر دی جاتی ہے۔[39]

اس طرح جھوٹ کا نتیجہ تجارت میں بے برکتی کی صورت میں ظاہر ہوتا ہے تو پھر یہ کھلی ہوئی بات ہے ان کی تجارت کو کبھی فروغ نہ ہو گا جو جھوٹ کی لعنت سے اپنی تجارت کو پاک نہیں کرتے۔ یہ تو دنیا کا نقصان ہے، اب ذرا آخرت سے متعلق وعید بھی ملاحظہ کیجئے۔ حضرت رفاعہ بن رافع انصاریؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "تاجر لوگ قیامت کے دن فاجر اور گنہگار اٹھائے جائیں گے سوائے ان لوگوں کے جنہوں نے (اپنی تجارت میں) تقوی اور نیکی اور سچائی کی روش اختیار کی"۔[40] اب اگر کوئی قیامت میں فاسق و فاجر اٹھایا جائے تو اس کا جو حشر ہو گا اسے بہ آسانی قیاس کیا جا سکتا ہے۔ **اللھم احفظنا منھم**۔ اس سلسلے میں ایک بات اور ذہن نشیں رہنا ضروری ہے کہ کسی سامان کی اصل نوعیت سے زیادہ تعریف بھی جھوٹ میں شامل ہے لہٰذا اس سے بھی پرہیز لازم ہے۔

14۔ قسم کھانے سے اجتناب کرنا:

کچھ تاجروں کی یہ عادت ہوتی ہے کہ وہ گاہکوں کو مطمئن کرنے کے لئے بات بات پر قسمیں کھاتے

ہیں، رسول اکرم نے اس سے بھی منع فرمایا ہے۔ آپ نے فرمایا: "إِيَّاكُم وَ كَثْرَةَ الحَلِفِ فِي البَيعِ، فَنَّهُ يُنَفِّقُ ثُمَّ يَمحَقُ" یعنی "تم بیع میں بہت قسمیں کھانے سے اجتناب کرو، اس لئے کہ وہ (اولاً) مال کو تو نکلوا دیتی ہے (فروخت کروا دیتی ہے) پھر مٹا دیتی ہے (اس کی برکت کو)۔[41] ایک روایت میں ہے کہ آپ فرماتے تھے: "الحَلِفُ مَنْفَقَةٌ لِلسِّلعَةِ مَمحَقَة لِلرِّبحِ" یعنی "قسم مال کو نکالنے والی ہے اور (بعد ازاں) نفع کو مٹانے والی ہے"۔[42] صحیح بخاری کے الفاظ ہیں: "الحَلِفُ مَنفَقَةٌ لِلسِّلعَةِ مَمحَقَة لِلبَرَكَةِ" یعنی "قسم مال کو نکالنے والی ہے اور (بعد ازاں) برکت کو مٹانے والی ہے"۔[43]

ان حدیثوں کا حاصل یہ ہے کہ قسم کھانے سے گرچہ ابتدا میں خریدار بھروسہ کرلیتا ہے اور مال نکل جاتا ہے لیکن آئندہ نفع مٹ کر نقصان لاحق ہوتا ہے اور دکان برباد ہو جاتی ہے کیوں کہ دھیرے دھیرے لوگ اس کی اس عادت سے واقف ہو جاتے ہیں اور اس کی قسموں پر یقین کرنا بھی چھوڑ دیتے ہیں۔ دوسری برائی اس میں یہ ہے کہ دنیوی مفاد اور معمولی نفع کی خاطر اللہ سبحانہ وتعالیٰ کے بابرکت نام کو بیچا جاتا ہے جو کہ ایک طرح سے اس کے پاکیزہ نام کی بے حرمتی ہے اور غالباً اسی وجہ سے اس کی برکت بھی ختم ہو جاتی ہے جیسا کہ نبی کریم ﷺ نے آگاہ کر دیا ہے۔

یہ سب نقصانات تو تب ہیں جب کہ قسم سچی ہو، اگر جھوٹی قسم کھائی تو اور بھی برا ہے۔ علماء نے اسے گناہ کبیرہ بتایا ہے۔ رسول پاک سے بھی اس سلسلے میں سخت وعید مروی ہے۔ حضرت ابوذرؓ سے روایت ہے کہ آپ نے فرمایا: تین شخص ایسے ہیں جن سے قیامت کے دن اللہ تعالیٰ نہ تو کلام فرمائے گا، نہ ان کی طرف (نظر کرم سے) دیکھے گا اور نہ ان کو (گناہوں سے) پاک کرے گا اور ان (تینوں) کے لئے دردناک عذاب ہے۔ حضرت ابوذرؓ نے پوچھا کہ یارسول اللہ ﷺ! وہ کون شخص ہیں؟ وہ تو نامراد ہو گئے اور خسارے میں پڑ گئے۔ آپ نے فرمایا؛ اپنے ازار کو ٹخنوں سے نیچے لٹکانے والا، اپنی عطا کردہ چیزوں پر احسان جتانے والا، اور جھوٹی قسمیں کھا کر اپنا مال تجارت فروخت کرنے والا۔[44]

15۔ جعلی کرنسی چلانے سے پرہیز کرنا:

جعلی نوٹ چلانے کا رواج بھی آج کی تجارت میں زوروں پر ہے۔ بعض لوگ منظم ڈھنگ سے اس دھندے کو چلا رہے ہیں اور بعض نادانی میں اس کا شکار ہو رہے ہیں۔ جو لوگ اس سازش کا شکار ہو جاتے ہیں وہ بھی اپنے نقصان کی تلافی کے لئے کسی دوسرے کو دھوکا دینے کی کوشش کرتے ہیں، اس طرح فریب دہی کا یہ سلسلہ چلتا رہتا ہے۔ فریب دہی کی مذمت تو سطور بالا میں کی جا چکی ہے لیکن یہ چونکہ اس کی بدترین صورت ہے اس لئے اس کے چند خاص پہلوؤں کا ذکر یہاں ایک مستقل عنوان کے تحت کیا جا رہا ہے۔ ایک تو اس عمل کے ذریعہ دوسرے کا مال بالکل ناحق اور باطل طریقے سے کھایا جاتا ہے جس سے اللہ سبحانہ وتعالیٰ نے منع فرمایا ہے۔ ارشاد باری عزاسمہ ہے: وَلَا تَأْكُلُوٓا أَموَالَكُم بَينَكُم بِالبَاطِلِ۔۔۔ الآیۃ۔

البقرۃ:۱۸۸ یعنی آپس میں ایک دوسرے کا مال باطل طریقے سے نہ کھاؤ۔ اس لئے ایسے پیسوں سے حاصل کیا گیا مال بالکل حرام ہے۔ دوسرے یہ کہ اس اصول کے تحت کہ جس نے کسی گناہ کا کام جاری کیا اس کو ان تمام لوگوں کے گناہ کے برابر گناہ حصہ میں آئے گا جو قیامت تک اس پر عمل کریں گے، بازار میں جعلی کرنسی چلانے والے کو بھی ان تمام لوگوں کے گناہ کے برابر گناہ ملے گا جو سلسلے کے اخیر تک اس میں شریک ہوں گے اور جو درمیان میں شامل ہوا اس کے ذمہ بھی اس کے بعد والوں کے گناہ کے برابر گناہ ہو گا۔ اسی لئے امام غزالیؒ نے کسی بزرگ کا مقولہ نقل کیا ہے کہ ایک کھوٹا درہم بازار میں چلانا سو درم چُرانے سے بدتر ہے کیوں کہ چوری کا گناہ تو اسی وقت تک ہے جبکہ کھوٹے پیسے یا جعلی کرنسی چلانے کا گناہ ممکن ہے موت کے بعد تک جاری رہے اور وہ شخص بڑا ہی بدنصیب ہے جو خود تو مر جائے مگر اس کا گناہ نہ مرے اور اس گناہ کا سینکڑوں برس تک دنیا میں موجود رہنا ممکن ہے اور ایسے شخص کو جس نے اس کی ابتدا کی قبر میں عذاب ہوتا رہے گا۔ اس لئے ان کی رائے میں تاجر کے لئے کھوٹے سکے اور جعلی نوٹ کو پہچاننے کا ہنر جاننا واجب ہے، یہ اس لئے نہیں کہ وہ خود دھوکا نہ کھائے بلکہ اس لئے کہ لاعلمی میں وہ کسی اور کو دھوکا نہ دیدے۔ اگر کوئی خود دھوکا کھا جائے تو اسے چاہیے کہ خود اپنے نقصان پر صبر کرلے اور اس نوٹ کو ضائع کردے تاکہ اس کے بعد فریب دہی کا یہ سلسلہ جاری نہ رہے۔[45]

16۔ماپ تول کر لین دین کرنا:

تاجروں کو نبی کریم کی تعلیم یہ بھی ہے کہ وہ خرید و فروخت میں چیزوں کا تبادلہ ماپ تول کر ہی کریں۔ حضرت عثمانؓ سے روایت ہے کہ نبی کریم نے فرمایا کہ جب تو کوئی چیز بیچا کرے تو ماپ کے دیا کر اور جب تو کوئی چیز خریدے تو اسے بھی مپوا لیا کر۔[46] رسول اکرم کے اس ارشاد میں دو حکمتیں پوشیدہ ہیں؛ ایک تو اس سے دھوکا دھڑی کا دروازہ بند ہو جاتا ہے اور دوسرے اس میں مستقبل میں رونما ہونے والے آپس کے اختلافات اور فتنوں سے حفاظت ہے۔ ساتھ ہی ایسے لین دین میں برکت کی بشارت بھی ہے۔ حضرت مقدام بن معد یکربؓ رسول اللہ ﷺ سے روایت کرتے ہیں کہ آپ نے فرمایا: ”اپنے اناج کو ماپ لیا کرو، اس میں تم کو برکت ہوگی“۔[47] اس لئے تاجروں کو چاہیے کہ اپنی تجارت میں اس اصول کا پورا لحاظ رکھیں۔ ہاں جو چیزیں ہمارے دیار میں تول کر نہیں بلکہ گنتی سے فروخت ہوتی ہیں ان میں اس حکم کا اطلاق گنتی پر ہی ہو گا۔ اسی سے یہ اصول بھی اخذ ہوتا ہے کہ آپس میں پیسے کا لین دین بھی گن کر ہی کرنا چاہیے۔

17۔ماپ تول میں کمی نہ کرنا:

ماپ تول میں کمی کرنا بھی ایک بدترین اخلاقی بیماری ہے جو آج کے بازاری نظام میں ایک وبا کی شکل اختیار کر چکی ہے۔ یہ بدترین قسم کی خیانت ہے کہ پیسے تو پورے لئے جائیں اور چیز کم دی جائے۔ قرآن

کریم میں اس کی سخت الفاظ میں مذمت کی گئی ہے۔ ارشاد خداوندی ہے: وَيلٌ لِّلمُطَفِّفِينَ o الَّذِينَ اِذَا اكتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَستَوفُونَ o وَاِذَا كَالُوهُم اَو وَّزَنُوهُم يُخسِرُونَ o اَلَا يَظُنُّ اُولٰٓئِكَ اَنَّهُم مَّبعُوثُونَ o لِيَومٍ عَظِيمٍ o يَّومَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ العٰلَمِينَ o (ترجمہ): ''بڑی خرابی ہے ناپ تول میں کمی کرنے والوں کی کہ جب لوگوں سے ماپ کر لیتے ہیں تو پورا پورا لیتے ہیں اور جب انہیں ماپ کر یا تول کر دیتے ہیں تو کم دیتے ہیں ، کیا ایسے لوگ یہ خیال (بھی) نہیں کرتے کہ وہ (اپنے مرنے کے بعد زندہ کرکے قبروں سے) اٹھائے جانے والے ہیں ؟ ایک عظیم دن (کی پیشی) کے لئے جس دن سب لوگ رب العالمین کے سامنے کھڑے ہوں گے''۔ (المطفّفین: ۶-۱)۔ مطلب یہ ہے کہ اس طرح کی حرکت وہی لوگ کرتے ہیں جن کے دلوں میں اللہ کا خوف اور یوم آخرت میں اللہ تعالیٰ کے سامنے پیشی کا یقین نہیں۔ دوسری جگہ صحیح وزن کرنے کی تاکید ان الفاظ میں کی گئی ہے: وَ اَوفُوا الكَيلَ اِذَا كِلتُم وَزِنُوا بِالقِسطَاسِ المُستَقِيمِ ط ذٰلِكَ خَيرٌ وَّ اَحسَنُ تَاوِيلًا o۔ (ترجمہ): ''اور جب (کوئی چیز کسی کو) ماپ کر دینے لگو تو بھرپور پیمانے سے ماپو اور (جب تول کر دو تو) سیدھی ترازو سے تولا کرو، یہ (فی نفسہ بھی) بہتر ہے اور انجام کے لحاظ سے بھی بہت اچھا ہے''۔ (بنیٓ اسرآءیل: ۵۳)۔ اس میں ایک بہتری تو اجر و ثواب کے لحاظ سے ہے جس کا انجام جنت ہے اور دوسری بہتری تجارت کے فروغ کے اعتبار سے ہے کہ ناپ تول میں دیانت داری سے گاہکوں میں اعتماد پیدا ہوتا ہے اور تجارتی تعلقات زیادہ دنوں تک استوار رہتے ہیں۔

ان دو کے علاوہ قرآن کریم میں چند دیگر مقامات پر بھی ماپ تول میں دیانت داری اختیار کرنے کی تاکید ملتی ہے مثلاً الانعام: ۱۵۱، الرحمٰن: ۷-۹، الاعراف: ۵۸، ھود: ۸۴-۶۸ وغیرہ جس سے اس مسئلہ کی اہمیت کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔ سورۃ الاعراف اور سورۃ ھود کی مذکورہ آیات میں یہ ہدایت شعیب علیہ السلام کے تذکرہ میں ملتی ہے کیوں کہ ان کی قوم میں بھی یہ برائی عام تھی جس کے اصلاح کی فکر شعیبؑ نے کی لیکن جب وہ نہیں مانے تو ان پر اللہ تعالیٰ کا عذاب بھی نازل ہوا۔ اسی لئے رسول اکرم نے اپنی امت کو اس سے متنبہ فرمایا کہ اس لعنت میں گرفتار ہوکر کہیں وہ بھی غضب الٰہی کا شکار نہ ہوجائیں۔ آپ نے ناپ تول کرنے والوں سے فرمایا: ''تم لوگ دو ایسے کام کے ذمے دار بنائے گئے ہو (یعنی ماپنا اور تولنا) جن میں (کوتاہی کے سبب) تم سے پہلے کی (بعض) امتیں ہلاک ہوگئی ہیں''۔ [48]

ایک بار آپ نے مہاجرین صحابہ کرامؓ کو مخاطب کرکے پانچ ایسے گناہوں پر متنبہ فرمایا جن کے ارتکاب پر کوئی قوم دنیا میں اللہ تعالی کے عذاب کی مختلف شکلوں میں ضرور مبتلا کردی جاتی ہے اور آپ نے اس بات پر اللہ تعالیٰ کی پناہ بھی طلب کی کہ صحابہ کرامؓ (یا عام مسلمان) ان میں مبتلا ہوں جس میں آپ نے یہ بھی ارشاد فرمایا کہ جب کوئی قوم ماپ اور تول میں کمی کرتی ہے تو وہ قحط سالی، روزگار کی تنگی اور بادشاہ (حکمران وقت) کے ظلم و ستم میں مبتلا کردی جاتی ہے۔ [49] اس لئے ایک مومن تاجر کو چاہیے کہ وہ اس سلسلے میں احتیاط برتے، دیانت داری کا رویہ اپنائے اور چند سکوں کی خاطر اللہ واحد القہار کے عذاب کا

خود کو مستحق نہ بنائے۔

18۔ جُھکتی ڈنڈی تولنا:

کم تولنے کو اسلام میں جہاں ناپسند کیا گیا ہے وہیں جھکتا تولنے کو پسند کیا گیا ہے کیوں کہ اس میں ایثار اور احتیاط دونوں ہی پہلو شامل ہے۔ نبی کریم ﷺ سے اس سلسلے میں ہدایات بھی منقول ہے۔ سوید بن قیسؓ روایت کرتے ہیں کہ میں نے اور مخرفہ عبدی نے (بحرین کے ایک شہر) ہَجَر سے کچھ کپڑے خریدے اور اسے (بیچنے کی خاطر) مکہ لے کر آئے تو رسول اللہ ﷺ ہمارے پاس پیدل تشریف لائے اور ہم سے ایک پائجامہ کا سودا کیا جو ہم نے آپ کے ہاتھ فروخت کر دیا اور وہاں ایک شخص تھا جو اجرت لے کر مال وزن کیا کرتا تھا تو رسول اللہ ﷺ نے اس سے فرمایا: "زِن، وَ ارجِح" یعنی "وزن کرو اور جھکتی ڈنڈی تولو"۔[50] دوسری روایت حضرت جابرؓ سے ملتی ہے کہ رسول اکرم نے فرمایا: "ذَا وَزَنتُم فَارجِحُوا" یعنی "جب تم تولو تو جھکتا ہوا تولو"۔[51] ان احادیث کی بنیاد پر علماء نے جھکتی ڈنڈی تولنے کو مستحب کہا ہے۔ اس لئے تاجروں کو چاہیے کہ کسی کو سامان دیتے وقت اس اصول کو بھی مد نظر رکھیں۔

19۔ ذخیرہ اندوزی سے پرہیز کرنا:

تجارت میں زیادہ نفع خوری کے لئے ایک حربہ یہ اختیار کیا جاتا ہے کہ ضروری اشیاء کی ذخیرہ اندوزی کر کے بازار میں مصنوعی قلت پیدا کر دیجاتی ہے جس سے مہنگائی بڑھ جاتی ہے اور چیزوں کے نرخ میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ پھر گراں بازاری کے اس موقعہ سے ذخیرہ اندوز تجار خوب فائدہ اٹھاتے ہیں۔ فقہی اصطلاح میں اس عمل کو احتکار کہا جاتا ہے جو شرعی نقطہ نظر سے حرام اور انتہائی ناپسندیدہ عمل ہے کیوں کہ اس میں انسانوں کی خدمت اور حاجت روائی کے جذبہ کے بجائے ضرر رسانی اور استحصال کا جذبہ داخل ہو جاتا ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا: "مَنِ احتَكَرَ فَهُوَ خَاطِيئ" یعنی "جس نے ذخیرہ اندوزی کی وہ گناہ گار ہے"۔[52] دوسری روایت میں ہے کہ آپ نے فرمایا: "لَا يَحتَكِرُ لَّا خَاطِيئ" یعنی "گناہ گار کے سوا کوئی اور شخص ذخیرہ اندوزی نہیں کرتا"۔[53]

آپ کا یہ بھی ارشاد ہے: "الجَالِبُ مَرزُوق وَالمُحتَكِرُ مَلعُون" "جالب (یعنی دوسرے شہروں سے غلہ وغیرہ لا کر بازار میں بیچنے والا تاجر) مرزوق ہے (یعنی اللہ تعالیٰ کی طرف سے اسے رزق دیا جاتا ہے) اور ذخیرہ اندوزی کرنے والا ملعون ہے (یعنی اللہ تعالیٰ کی لعنت کا مستحق اور اس کی رحمت سے دور ہے)"۔[54] آپ سے یہ بھی منقول ہے کہ جو شخص مسلمانوں سے غلہ کا احتکار کرتا ہے (یعنی ان سے غذائی اشیاء روک کر بعدہ گراں نرخ پر ان کے ہاتھ فروخت کرتا ہے) اللہ تعالیٰ اسے جذام اور افلاس میں مبتلا کر دیتا ہے۔[55] آپ سے یہ بھی روایت ہے کہ جس شخص نے چالیس دن تک گرانی کے خیال سے غلہ کو

روک رکھا وہ اللہ سے بیزار ہوا اور اللہ اس سے بیزار ہوا۔[56] ایک دوسری روایت میں یہ ہے کہ جس شخص نے گراں فروشی کی نیت سے غلہ کو چالیس دن تک روکے رکھا اور پھر اسے (اللہ کی راہ میں) صدقہ کر دیا تو (بھی) وہ اس کے (اس گناہ) کے لئے کفارہ نہیں ہو گا۔[57]

مذکورہ بالا احادیث سے ذخیرہ اندوزی کی ممانعت بالکل واضح ہے۔ اس کے برعکس حاجت روائی کی نیت سے تجارت کرنے والے تاجر کے بارے میں آپ نے ارشاد فرمایا کہ جس نے اناج خرید ا اور کسی شہر میں لے گیا اور مروجہ نرخ پر فروخت کر دیا وہ ایسا ہے جیسا کہ اس نے وہ سارا اناج خیرات کر دیا۔[58]

یہاں یہ بات بھی قابل ذکر ہے کہ زمانہ قدیم میں ذخیرہ اندوزی عام طور سے غلہ کی ہی ہوا کرتی تھی اس لئے مذکورہ بالا احادیث میں غلہ کا ہی ذکر ہے۔ اسی لئے احتکار کا اطلاق علماء عام طور سے غذائی اجناس کی ذخیرہ اندوزی پر ہی کرتے آئے ہیں۔ اس لئے ایسی اشیاء کی ذخیرہ اندوزی کو جو غذائی ضرورت میں استعمال نہیں ہوتی، علماء نے حرام نہیں کہا ہے۔[59] لیکن اس سلسلے میں چند اہم نکتوں پر غور کرنا ضروری ہے؛ اول یہ کہ ذخیرہ اندوزی خواہ کسی بھی چیز کی ہو اس میں استحصال اور موقعہ پرستی کا جذبہ شامل ہوتا ہے اور یہ انسانی حاجت روائی اور نفع رسانی کے جذبہ کے خلاف ہے۔ دوئم یہ کہ یہ رسول اللہ ﷺ کی لائی ہوئی شریعت کے مزاج کے بھی خلاف ہے جس کا رخ یہ ہے کہ معاشی نظام ایسا ہو جس میں عوام خصوصاً غریبوں اور کم آمدنی والوں کا زندگی گزارنا دشوار نہ ہو۔ اس لئے احتیاط کا تقاضہ یہ ہے کہ ہر قسم کی ذخیرہ اندوزی سے بچنا چاہیے۔ رہا علماء کا فتویٰ تو یہ جاننا چاہیے کہ فتویٰ تو ظاہر پر ہوا کرتا ہے اسی لئے امام غزالیؒ نے فرمایا: "وبسیار معاملت بود کہ فتوی دھیم کہ درست است، ولیکن آنکس در لعنت بود: و آن معاملتی بود کہ در آن رنج و زیان مسلمانان بود" یعنی "بہت سے معاملات (و مسائل) ایسے ہیں جن میں فتویٰ ہم تو یہی دیں گے کہ یہ درست ہے لیکن اس معاملہ کا مرتکب (اللہ تعالیٰ کی) لعنت میں گرفتار ہو گا اور یہ وہ معاملہ ہے جس میں مسلمانوں کو تکلیف و نقصان پہنچتا ہو"۔[60]

اس لئے موجودہ دور میں رائج رسوئی گیس، کراسن تیل، ڈیزل، پٹرول، دوا وغیرہ کی ذخیرہ اندوزی بھی قابل ملامت فعل ہے اور اس سے حتی الامکان پرہیز کرنا چاہیے۔ ہاں ایک کسان کو یہ اختیار ہے کہ اپنی زمین سے پیدا شدہ غلہ کی ذخیرہ اندوزی کرے اور حسب ضروت فروخت کرے۔ اس پر جلدی فروخت کر دینا لازمی نہیں لیکن اگر بازار میں اناج کی قلت ہو اور عوام کو پریشانی کا سامنا ہو تو اس کے لئے بھی اولیٰ اور بہتر یہی ہے کہ فروخت کرنے میں تاخیر نہ کرے۔

20۔ خرید و فروخت میں نرمی کا رویہ اختیار کرنا:

یوں تو اسلام میں نرمی اور خوش خلقی کا رویہ اختیار کرنے کی عمومی تعلیم دی گئی ہے لیکن تجارت کے شعبے میں اسے خصوصاً پسند کیا گیا ہے۔ رسول اکرم نے ایسے تاجر کے لئے جو خرید و فروخت میں نرمی کا

رویہ اختیار کرتا ہے، دعا فرمائی ہے۔ آپ نے فرمایا: "اللہ تعالیٰ اس شخص پر رحم فرمائے جو بیچتے وقت، خریدتے وقت اور تقاضا کرتے وقت فیاضی اور نرمی سے کام لیتا ہے"۔[61] ایک روایت میں ہے کہ آپ نے فرمایا؛ "بے شک اللہ تعالیٰ پسند فرماتا ہے نرمی اور خوبی سے بیچنے کو، نرمی سے خریدنے کو اور نرمی و آسانی سے قرض ادا کرنے کو"۔[62] آپ نے یہ بھی فرمایا کہ اللہ تعالیٰ نے ایک شخص کو جو تم سے قبل (امت سے) تھا بخش دیا (اس لئے کہ) وہ آسانی اور نرمی کرتا تھا جب (کچھ) بیچتا تھا اور آسانی اور نرمی کرتا تھا جب (کچھ) خریدتا تھا اور آسانی اور نرمی کرتا تھا جب (قرض کی ادائیگی کا) تقاضہ کرتا تھا۔ (حوالہ سابق، رقم1320، بروایت جابرؓ)۔ ایک اور روایت میں کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "اللہ تعالیٰ نے جنت میں داخل کر دیا اس شخص کو جو بیچنے اور خریدنے میں نرمی کا معاملہ کیا کرتا تھا"۔[63] ان روایتوں کا تقاضہ یہ ہے کہ ایک مسلمان تاجر کو خرید و فروخت میں نرمی ہی کا رویہ اختیار کرنا چاہیے اور حقیقتاً یہ ایک ایسی پالیسی ہے جس کے ذریعہ ایک تاجر بہت کم وقفہ میں گاہکوں میں اپنی ساکھ قائم کر سکتا ہے اور اس کی تجارت چمک سکتی ہے۔ اس طرح تجارت میں اس سنت کو اپنانے سے دنیوی اور اخروی دونوں فوائد ہیں۔ لیکن افسوس کا پہلو یہ ہے کہ مسلمان تاجر عام طور سے اس صفت سے خالی نظر آتے ہیں جبکہ دوسری قوموں کے تجار نے اس پالیسی کو سختی سے اپنا لیا ہے جس کے دنیوی ثمرات سے وہ مستفیض ہو رہے ہیں۔

21۔ فروخت کی ہوئی چیز واپس لینا:

تجارت میں کبھی کبھی ایسی صورت بھی پیش آتی ہے کہ بیع کا معاملہ ہونے کے بعد خریدار سامان یا قیمت سے مطمئن نہیں ہونے کی وجہ سے یا کسی اور مصلحت کی وجہ سے پشیمانی میں مبتلا ہو جاتا ہے اور خریدی ہوئی چیز کو واپس کرنا چاہتا ہے یا کبھی فروخت کرنے والا افسوس کرنے لگتا ہے کہ میں نے اتنے کم قیمت پر یہ سامان کیوں فروخت کر دیا اور اسے واپس لینا چاہتا ہے تو ایسی صورت میں فریقین کو چاہیے کہ باہمی رضامندی سے اس معاملہ کو ختم کر دیں یعنی تاجر بکا ہوا سامان واپس لے لے یا خریدار خریدا ہوا سامان واپس کر دے۔ اسے شریعت کی اصطلاح میں اقالہ کہتے ہیں۔ اگرچہ ایسا کرنا فریقین پر واجب نہیں ہے لیکن اس کا ثواب بہت زیادہ ہے کیوں کہ ایسا کرنا احسان میں داخل ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "جو شخص اپنے کسی مسلمان بھائی کے ساتھ اقالہ کا معاملہ کرے (یعنی اس کی بیچی ہوئی یا خریدی ہوئی چیز کی واپسی پر راضی ہو جائے) تو اللہ تعالیٰ قیامت کے دن اس کے گناہ بخش دے گا۔[64] ایک روایت میں ہے کہ نبی کریم نے فرمایا کہ جو شخص کسی بیع کو فسخ کر دے اور یہ تصور کر لے کہ میں نے بیع کی ہی نہیں تو اللہ تعالیٰ اس کے گناہوں کو ایسا جانتا ہے گویا اس نے گناہ کئے ہی نہیں۔[65]

اس لئے مسلمان تاجروں کو چاہیے کہ ان فضیلتوں کے پیش نظر اس طرح کے معاملات میں احسان کی روش ہی اختیار کریں۔ بعض مسلم تجار غیروں کی نقل میں اپنی دکان میں "بکا ہوا سامان واپس نہیں ہو گا

"کا بورڈ لگا دیتے ہیں گویا وہ علی الاعلان یہ کہہ رہے ہیں کہ اس سنت کی ان کے یہاں کوئی جگہ نہیں! یہ نہایت افسوس کی بات ہے۔ انہیں مذکورہ روایات پر غور کرنا چاہیے اور ایسے کسی موقع کو ہاتھ سے نہیں جانے دینا چاہیے کیوں کہ ہر شخص گناہوں کی بخشش کا محتاج ہے۔

22۔ کسی دو افراد کے تجارتی معاملہ میں دخل اندازی سے احتراز کیا جائے:

یہ بھی اسلامی تعلیمات کا حصہ ہے کہ کسی دو شخص کے جائز تجارتی معاملے میں تیسرے کو مداخلت نہیں کرنی چاہیے۔ مداخلت کی ایک صورت یہ ہے کہ قیمت بڑھا کر اس چیز کو خریدنے کا اظہار کرے جس کا معاملہ زیر غور ہے، اس میں خریدار کے نقصان کا امکان ہے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ خریدار سے یہ کہے کہ بالکل یہی چیز یا اس سے بہتر میں آپ کو اس سے کم قیمت پر فراہم کر سکتا ہوں اگر آپ اس معاملہ کو فسخ کر دیں، اس صورت میں بیچنے والے کے نقصان کا امکان ہے۔ یہ دونوں ہی صورتیں درست نہیں اور اگر مقصد خود خریدنا یا بیچنا نہ ہو صرف معاملہ کو بگاڑنا ہو تو یہ اور بھی برا فعل ہے۔ حضرت عبد اللہ بن عمرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "تم میں سے کوئی شخص کسی دوسرے کی بیع پر بیع نہ کرے"۔[66] حضرت ابوہریرہؓ سے روایت ہے کہ آپ نے ارشاد فرمایا: "کوئی مسلمان اپنے بھائی کے سودے پر سودابازی نہ کرے"۔[67] اس سلسلے میں ایک اور روایت ابوہریرہؓ کی ہے کہ آپ نے فرمایا: "کوئی شخص اپنے کسی (مسلمان) بھائی کے مول پر مول نہ کرے اور نہ ہی نجش کرے"۔[68]

"نجش" اسی عمل کو کہتے ہیں کہ دو شخصوں کے بیچ کوئی تجارتی معاملہ طے پا رہا ہو اور تیسرا شخص آ کر اس چیز کی بے جا تعریف کرنے لگے جس کا معاملہ زیر بحث ہو یا اس کی زیادہ قیمت لگا دے اور اس کا مقصد خریدنا نہ ہو بلکہ اس خریدار کو گمراہ کرنا اور دھوکہ میں ڈالنا ہو تاکہ وہ اس چیز کی خریداری کی طرف راغب ہو جائے یا زیادہ قیمت دینے کو تیار ہو جائے۔ ایسا کرنے والے کو عرف عام میں دلال کہتے ہیں جو اصل میں تاجر کے لئے ہی کام کر رہے ہوتے ہیں۔ اس طرح کی دلالی کیسے درست ہو سکتی ہے جب کہ اس میں اصل خریدار کو فریب دینے کی سازش کی جاتی ہے۔ اس لئے مذکورہ بالا احادیث کی بنیاد پر علماء نے کسی دو شخص کے مابین جائز تجارتی معاملے میں مداخلت کی ذکر کردہ ہر صورت کو ناجائز اور حرام قرار دیا ہے۔ ہاں اگر کسی معاملے میں کوئی شرعی قباحت ہو مثلاً کوئی شخص کسی کو غبن یا چوری کا مال بیچ رہا ہو یا کسی اور قسم کا دھوکا دے رہا ہو تو اس صورت میں مداخلت کر کے معاملے کو فسخ کرا دینا اور ایک مسلمان کو نقصان سے بچانا جائز ہے۔

23: اللہ کی یاد سے غافل نہ ہونا

ایک مسلمان تاجر کو چاہیے کہ تجارت کی مشغولیوں میں اللہ سبحانہ وتعالیٰ کی یاد اور اس کے حقوق کی ادائی سے غافل نہ ہو۔ صحابہ کرامؓ کی یہی صفت تھی۔ صحابہ تجارت کیا کرتے تھے مگر جب اللہ تعالیٰ کا کوئی

فرض آن پڑتا تو کوئی تجارت اور خرید و فروخت اللہ کی یاد سے ان کو غافل نہ کرتی یہاں تک کہ وہ اللہ کا حق ادا کرتے۔ اس بات کی تعریف اللہ سبحانہ و تعالیٰ نے قرآن کریم میں بھی فرمائی۔ فرمایا: 'ایسے لوگ جنہیں تجارت اور خرید و فروخت اللہ کے ذکر سے اور نماز کے قائم کرنے اور زکوٰۃ ادا کرنے سے غافل نہیں کرتی"۔(النور 37)۔ آج ہم لوگ نماز جیسے اہم فریضہ کی ادائی میں بھی اپنی تجارت کا حرج سمجھتے ہیں پھر اللہ تعالیٰ کی مدد کیسے شامل حال ہو سکتی ہے جب کہ اس نے اپنی یاد کے لئے خصوصی طور پر اسے قائم کرنے کا حکم فرمایا ہے (حالانکہ ساری ہی عبادات اس کی یاد کے لئے ہیں)۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:: "اور مجھے یاد رکھنے کے لئے نماز قائم کرو"۔(طٰہٰ 20)۔ اس حکم سے تقرب الٰہی کے حصول میں نماز کی اہمیت کا پتہ چلتا ہے۔ اس لئے اس سے غفلت برتنا انتہائی خسارے کا سودا ہے۔ دوسری بات یہ بھی ہے کہ اللہ رب العزت نے نماز کی وجہ سے رزق میں کسی قسم کے نقصان نہ ہونے کی ضمانت لی ہے بلکہ اس کے اہتمام پر رزق کا وعدہ بھی کیا ہے۔ ارشاد ربانی ہے: "اور اپنے گھر والوں کو نماز کا حکم دو اور خود بھی اس پر ثابت قدم رہو، ہم تم سے رزق نہیں چاہتے، رزق تو ہم تمہیں دیں گے اور بہترین انجام تو پرہیز گاری ہی کا ہے"۔ (طٰہٰ 132)۔ اس لئے بھی نماز کا اہتمام ضروری ہے اور جمعہ کی اذان کے بعد خرید و فروخت کو چھوڑ کر نماز کے لئے دوڑ جانے (یعنی بلا تاخیر جانے) کا خصوصی حکم سورہ الجمعہ کی آیت نمبر 9 میں موجود ہے۔ اسی طرح اللہ تعالیٰ کے عائد کردہ دوسرے فرائض و ارکان دین بھی ہیں جن سے تجارت کے سبب غفلت برتنا دنیوی و اخروی زیاں کا موجب ہے۔

ان سب کے اہتمام کے ساتھ اگر خالی اوقات میں قرآن کی تلاوت کی جائے یا کوئی ذکر مسنونہ زبان پر ہمہ وقت جاری رہے تو اور بھی برکت اور تقرب الٰہی کا ذریعہ ہو گا۔ سورہ الجمعہ کی آیت نمبر 9 جس میں جمعہ کی اذان کے ہوتے ہی خرید و فروخت بند کرنے کی ہدایت دی گئی ہے اس کے فوراً بعد ہی یہ ہدایت بھی موجود ہے کہ جب نماز سے فارغ ہو جاؤ تو زمین میں پھیل جاؤ اور اللہ کا فضل (روزی) تلاش کرو نیز اللہ تعالیٰ کو بکثرت یاد کرو تاکہ تم فلاح کو پہنچو۔ آیت اس طرح ہے: "جب نماز پوری ہو چکے تو تم زمین میں منتشر ہو جاؤ اور اللہ کا فضل تلاش کرو اور اللہ کو کثرت سے یاد کرو تاکہ تمہیں فلاح نصیب ہو"۔(الجمعہ:10)۔ اس آیت میں بھی گویا یہ تلقین کی گئی ہے کہ حصول رزق کی سعی تمہیں اللہ تعالیٰ کی یاد سے غافل نہ کرے بلکہ ساری تگ و دو کے ساتھ کثرت سے اللہ سبحانہ و تعالیٰ کا ذکر ہی تمہیں فلاح و کامیابی سے ہمکنار کر سکتا ہے۔

چند کلمات ایسے ہیں جن کا پڑھنا بازار کے اندر کافی فضیلت رکھتا ہے؛ حضرت عمرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ جو شخص بازار میں داخل ہو کر چوتھا کلمہ پڑھ لے 'تو اللہ تعالیٰ اس کے لئے دس لاکھ نیکیاں لکھتا ہے اور دس لاکھ برائیاں اس کی مٹا دیتا ہے اور دس لاکھ درجے اس کے بلند کر دیتا ہے۔[69] امام ترمذیؒ نے اسی مضمون کی دوسری روایت بھی نقل کی ہے جس کے اخیر میں یہ ہے کہ اس کے لئے جنت میں ایک گھر بنا دیا جاتا ہے۔[70] اس لئے تاجروں کو چاہیے کہ ان کلمات کا ضرور اہتمام کریں کہ

اس میں نہ ہی کوئی مشقت ہے اور نہ ہی وقت فارغ کرنے کی ضرورت۔ اور ان سب کا حاصل یہ ہے کہ ہر وقت اللہ رب العزت کا استحضار رہے اور کسی معاملے میں بھی اس کے حکم کی خلاف ورزی نہ ہو۔

یہ ہیں کاروبار اور تجارت کے چند اہم اسلامی اصول۔ اگر ان کی رعایت کرتے ہوئے تجارت کی جائے گی تو بلاشبہ وہ تجارت دنیوی واخروی اعتبار سے بڑی نفع بخش ثابت ہو گی لیکن ان کا اہتمام وہی لوگ کر سکتے ہیں جنہیں اللہ عزوجل کے وعدوں اور اس کے رسول کی خبروں پر کامل یقین ہو۔ جو لوگ اللہ تعالیٰ کے وعدوں اور اس کے رسول کی خبروں کے تئیں شکوک وشبہات میں مبتلا ہوں یا جنہیں شرعی احکام کی تعمیل میں تجارت کا نقصان نظر آتا ہو تو ظاہر ہے ان سے ان اصولوں کی پاسداری کی توقع نہیں کی جاسکتی۔ اللہ تعالیٰ سے دعا ہے وہ تمام مسلمانوں کو ان کے تمام معاملات میں اپنے احکام اور اپنے حبیب کی سنتوں کو اپنانے کی توفیق عطا فرمائے۔ آمین!

حوالہ جات

1 مسند احمد، دار لکتب العلمیہ، بیروت، 2008، رقم 17728، بروایت رافع بن خدیجؓ۔
2 صحیح بخاری، بروایت زبیر بن عوامؓ
3 سنن ترمذی، ابوسعید خدریؓ سے مروی
4 سنن ابن ماجہ، بروایت انس بن مالکؓ
5 کیمیای سعادت، کتابخانہ وچاپخانہ مرکزی، تہران، اشاعت دوم، 1333ھ، صفحہ 115
6 مظاہر حق جدید شرح مشکوٰۃ شریف اردو، مطبوعہ ادارہ اسلامیات، دیوبند 1986 جلد 3، صفحہ 428
7 بروایت عبداللہ بن مسعودؓ
8 بروایت ابوہریرہؓ
9 مظاہر حق جدید، جلد ۳، صفحہ ۶۲۴
10 صحیح بخاری، 3780
11 صحیح مسلم
12 سنن ابی داؤد، بروایت عبداللہ بن عباسؓ
13 جامع ترمذی 1235
14 سنن نسائی، 4613
15 سنن نسائی، کتاب البیوع، 4612
16 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات، 2188
17 صحیح بخاری، 2136
18 مسند احمد، رقم 15710
19 معجم الکبیر للطبرانیؒ، مکتبہ ابن تیمیہ، القاہرہ، طبع دوم 1983ئ، جلد 3، رقم 3108
20 سنن ابی داؤد، 3499
21 صحیح بخاری 2132
22 مظاہر حق جدید، جلد 3، صفحہ 496
23 صحیح بخاری، رقم 2135
24 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات رقم 2185، بروایت ابوسعید خدریؓ
25 صحیح ابن حبان بترتیب ابن بلبانؒ، کتاب الجنایاتؒ، رقم 5978، بروایت ابوحمید ساعدیؓ
26 سنن ابن ماجہ، ابواب الادب، رقم 3745، بروایت ابوہریرہؓ
27 فتح الباری للحافظ ابن حجر العسقلانیؒ، دار الرسالۃ العالمیۃ، دمشق 2013، جلدے، صفحہ
28 فقہ السنۃ، تالیف السید سابق، دار الحدیث، القاہرہ، 2004، صفحہ 898
29 کیمیای سعادت، صفحہ 280
30 حجۃ اللہ البالغہ، دار احیاء العلوم، بیروت 1990، جلد 2 صفحہ 301
31 رحمۃ اللہ الواسعۃ شرح حجۃ اللہ البالغہ، مکتبہ حجاز، دیوبند 2003، جلد 4 صفحہ 598
32 صحیح مسلم، کتاب الایمان
33 جامع ترمذی 1234، بروایت عبداللہ بن عمروؓ
34 صحیح مسلم، کتاب البیوع

35 صحیح بخاری، کتاب البیوع 2148 بروایت ابوہریرہؓ

36 صحیح مسلم، کتاب البیوع 24/ 3831 بروایت ابوہریرہؓ

37 صحیح بخاری، کتاب البیوع 2194

38 صحیح بخاری، کتاب البیوع 2198

39 صحیح مسلم، کتاب البیوع

40 سنن ترمذی، کتاب البیوع، باب مَا جَآئَ فِی التُّجَّارِ وَتَسمِیَۃِ النَّبِیِّ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ یَّاھُم، رقم ۱۲۱۴

41 صحیح مسلم، کِتَابُ المُسَاقَاۃِ وَالمُزَارَعَۃِ، بابُ النَّھیِ عَنِ الحَلِفِ فِی البَیعِ، بروایت ابوقتادہ

42 صحیح مسلم، کِتَابُ المُسَاقَاۃِ وَالمُزَارَعَۃِ، بابُ النَّھیِ عَنِ الحَلِفِ فِی البَیعِ، بروایت ابوہریرہؓ

43 صحیح بخاری، کتاب البیوع، باب یَمحَقُ اللّٰہُ الرِّبٰوا وَیُربِی الصَّدَقٰتِ، رقم ۲۰۸۷

44 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات، بابُ مَا جَآئَ فِی کَرَاھِیَۃِ الاَیمَانِ فِی الشِّرَائِ وَالبَیعِ، رقم ۲۲۰۸

45 کیمیای سعادت، صفحہ ۲۷۴

46 صحیح بخاری، کتاب البیوع، بَابُ الکَیلِ عَلَی البَائِعِ وَالمُعطِ

47 صحیح بخاری، کتاب البیوع، بابُ مَا یُستَحَبُّ مِنَ الکَیلِ، رقم ۲۱۲۸

48 سنن ترمذی، ابواب البیوع، بَابُ مَا جَآئَ فِی المِکیَالِ وَالمِیزَانِ، بروایت عبد اللہ بن عباسؓ، رقم ۱۲۱۷/۱۲۲۱

49 سنن ابن ماجہ، کِتَابُ الفِتَنِ، بابُ العُقُوبَاتِ، بروایت عبد اللہ بن عمرؓ، رقم ۴۰۱۹

50 سنن ابی داؤد، کتاب البیوع، بَابُ فِی الرُّجحَانِ فِی الوَزنِ وَالوَزنِ بِالاَجرِ، رقم ۳۳۳۶

51 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات، بَابُ الرُّجحَانِ فِی الوَزنِ، رقم ۲۲۲۲

52 صحیح مسلم، کِتَابُ المُسَاقَاۃِ وَالمُزَارَعَۃِ، بابُ تَحرِیمِ الاِحتِکَارِ فِی الاَقوَاتِ، بروایت معمرؓ بن عبد اللہ

53 صحیح مسلم، کِتَابُ المُسَاقَاۃِ وَالمُزَارَعَۃِ، بابُ تَحرِیمِ الاِحتِکَارِ فِی الاَقوَاتِ، بروایت معمرؓ بن عبد اللہ

54 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات، بَابُ الحُکرَۃِ وَالجَلَبِ، رقم ۲۱۵۳، بروایت عمرؓ بن الخطاب

55 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات، بَابُ الحُکرَۃِ وَالجَلَبِ، رقم ۲۱۵۵، بروایت عمرؓ بن الخطاب

56 مسند احمد، رقم ۴۸۸۰، بروایت عبد اللہ بن عمرؓ

57 مشکوٰۃ المصابیح، کتاب البیوع، باب الاحتکار، رقم ۲۸۹۸، بروایت ابوامامہؓ

58 احیاء علوم الدین للغزالیؒ، صفحہ ۶۱۵

59 مظاہر حق، جلد ۳، صفحہ ۲۲۵

60 کیمیای سعادت، صفحہ ۲۷۲

61 صحیح بخاری، کتاب البیوع بروایت جابر بن عبد اللہؓ، رقم 2074

62 سنن ترمذی، کتاب البیوع رقم 1319، بروایت ابوہریرہؓ

63 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات بروایت عثمانؓ، رقم 2202

64 سنن ابن ماجہ، کتاب التجارات، رقم 2199، بروایت ابوہریرہؓ

65 کیمیای سعادت، 282

66 صحیح بخاری، کتاب البیوع 2165

67 صحیح مسلم، کتاب البیوع

68 صحیح بخاری، کتاب البیوع 2160

69 سنن ترمذی، کتاب الدعوات رقم 3428

70 حوالہ سابق، ر 3429